

290

**Sinergias entre Seguros de Pérdidas
de Beneficios y Seguros de Crédito**

**Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

290

**Sinergias entre Seguros de Pérdidas
de Beneficios y Seguros de Crédito**

Estudio realizado por: Víctor Tinoco Closa
Tutor: Manuel Martínez Rodríguez

**Tesis del Máster en Dirección de Entidades
Aseguradoras y Financieras**

Curso 2020/2021

Cuadernos de Dirección Aseguradora es una colección de estudios que comprende las tesis realizadas por los alumnos del Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras de la Universidad de Barcelona desde su primera edición en el año 2003. La colección de estudios está dirigida y editada por el Dr. José Luis Pérez Torres, profesor titular de la Universidad de Barcelona, y la Dra. Mercedes Ayuso Gutiérrez, catedrática de la misma Universidad.

Esta tesis es propiedad del autor. No está permitida la reproducción total o parcial de este documento sin mencionar su fuente. El contenido de este documento es de exclusiva responsabilidad del autor, quien declara que no ha incurrido en plagio y que la totalidad de referencias a otros autores han sido expresadas en el texto.

Presentación y agradecimientos

Desde el inicio de mi trayectoria profesional en 2013 hasta hace poco más de un año, he estado siempre vinculado al negocio del seguro de crédito y de caución, formando parte del equipo de Atradius. En esta tesis he combinado los conocimientos que he adquirido durante mi experiencia profesional en el seguro de crédito con un ramo nuevo para mí, el seguro de pérdida de beneficios, con el que no he trabajado directamente, pero el cual, en base a los conocimientos que he adquirido durante la realización de esta tesis, opino tiene un gran potencial de crecimiento y evolución en el sector asegurador español e internacional. Este trabajo se centra en analizar posibles sinergias que pueden existir entre ambos ramos.

En primer lugar, quiero agradecer a Grupo Catalana Occidente por brindarme la oportunidad de cursar el Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras. En estos dos años rodeados de incertidumbre para el sector y la economía, Grupo Catalana Occidente ha seguido apostando por la formación y desarrollo de sus empleados.

A Manuel Martínez, mi tutor, por sus consejos e implicación en esta tesis.

A la Dirección del Máster y a todo su profesorado, por el esfuerzo realizando durante este último año, y por la capacidad de adaptación a la situación causada por la pandemia.

Y, por último, pero no por ello menos importante, a los trece compañeros que me han acompañado durante estos últimos meses. Grandes profesionales del sector asegurador y, sobre todo, grandes personas. ¡Y a Sergio, por supuesto!

Resumen

El seguro de crédito garantiza a sus asegurados el cobro de los créditos a su favor cuando se produce el incumplimiento de pago por parte de sus deudores a causa de la insolvencia o mora prolongada de estos. El seguro de pérdida de beneficios cubre las pérdidas económicas que se producen a consecuencia de un siniestro de daños sobre bienes, por el cual la empresa asegurada no puede mantener el mismo nivel de actividad que tenía antes de la ocurrencia del siniestro. Por lo tanto, ambos ramos ofrecen al asegurado protección de su cuenta de resultados y el balance de situación a causa de eventos que están fuera de su control. Sin embargo, estos ramos siempre se han analizado de forma separada. Este trabajo plantea cuatro sinergias que pueden existir entre ambos ramos en relación a sus procesos de suscripción, en la gestión de los siniestros y en la distribución.

Resum

L'assegurança de crèdit garanteix a l'assegurat el cobrament del crèdits al seu favor quan es produeix un incompliment de l'acord de pagament per algun dels seus deutors, provocat per la insolvència o la morositat prolongada d'aquests. L'assegurança de pèrdues de beneficis cobreix les pèrdues econòmiques que es produeixen a conseqüència d'un sinistre de danys sobre bens, pel qual l'empresa assegurada no es capaç de mantenir el mateix nivell d'activitat que tenia abans de l'ocurrència del sinistre. Per tant, els dos rams ofereixen a l'assegurat una protecció del seu compte de resultats i el seu balanç de situació a causa d'esdeveniments fora del seu control. No obstant, aquest rams sempre s'han analitzat de forma separada. Aquest treball planteja quatre sinergies que poden existir entre ambdós rams en relació als processos de subscripció, la gestió de sinistres y la distribució.

Summary

The two lines of business coverage, trade credit insurance, which covers the non-payment of an outstanding invoice when one of an insured's debtors, for reasons of insolvency or protracted default, fails to fulfil the agreed payment terms, and business interruption insurance, which covers for the loss of income triggered by an event that causes physical loss or damage to the insured's property and which causes a full or partial stoppage of the insured's activity, offer insureds protection of their profit and loss account and balance sheet as a consequence of events beyond their control. However, these two lines of business insurance have always been analyzed separately. This thesis identifies four synergies that might exist between the two as regards their respective procedures for underwriting, claims handling and distribution.

Índice

1. Introducción.....	9
1.1 Objetivo	9
1.2. Estructura del trabajo	10
1.3 Metodología de investigación.....	10
2. Seguros de Crédito	11
2.1. Mercado	11
2.2. Características principales	14
2.2.1. Modalidades.....	14
2.2.2. Suscripción.....	15
2.2.3. Siniestros	19
2.2.4. Distribución	21
2.2.5. Reaseguro.....	21
3. Seguros de Pérdida de Beneficios	23
3.1. Mercado	23
3.2. Características principales	25
3.2.1. Modalidades.....	26
3.2.2. Suscripción.....	27
3.2.3. Siniestros	31
3.2.4. Distribución	33
3.2.5. Reaseguro.....	33
4. Posibles sinergias	35
4.1. Suscripción.....	35
4.2. Siniestros	38
4.3. Distribución	40
4.4. Reaseguro.....	41
4.5. Otros aspectos	42
4.5.1. Infraestructura informática.....	42
4.5.2. Aspectos legales	42
5. Conclusiones.....	45
6. Bibliografía	49
Anexos	55

Sinergias entre Seguros de Pérdidas de Beneficios y Seguros de Crédito

1. Introducción

Un seguro de crédito es una herramienta financiera destinada a la protección de las ventas financiadas a los clientes de una empresa. Desde hace años, las aseguradoras de crédito son uno de los principales soportes que, gestionando el crédito comercial global, permiten un crecimiento estable de las empresas y economía. A su vez, las aseguradoras de daños materiales, ya sea de riesgos industriales o de comercios, ofrecen la posibilidad de incluir la cobertura de pérdida de beneficios en sus pólizas, lo que permite a muchas empresas poder continuar con su actividad una vez sufren un siniestro de daños. Por lo tanto, el seguro de pérdida de beneficios también proporciona un soporte a las empresas para su sostenibilidad a largo plazo, evitando que tengan que cerrar a consecuencia de posibles eventos ajenos a la gestión de su negocio. Así pues, estamos hablando de dos ramos con una importancia significativa para el tejido empresarial español y global.

1.1 Objetivo

El objetivo de este trabajo es detectar posibles sinergias entre el seguro de crédito y el seguro de pérdida de beneficios.

Por un lado, la cobertura de seguro de crédito ofrece protección a las empresas contra el riesgo de impago de las facturas relacionadas con las ventas a crédito que realizan. De este modo, ofrece protección del balance de situación del asegurado, así como de la cuenta de resultados. Este ramo siempre se ha gestionado por aseguradoras especializadas en el producto, y se trata como un ramo independiente que, a priori, no se asemeja a ningún otro ramo del sector asegurador, a excepción del de caución, que se gestiona de forma conjunta con el de crédito.

Por otro lado, los seguros de pérdida de beneficios, de lucro cesante o de paliación de actividad, cubren las pérdidas económicas que se pueden llegar a producir a consecuencia de un siniestro de daños sobre los bienes del propio asegurado. Un siniestro de daños puede causar la interrupción total o parcial de la actividad, por lo que la cobertura de pérdida de beneficios protege la caída del rendimiento económico originado por el siniestro de daños. Por tanto, de la misma forma que el seguro de crédito, el seguro de pérdida de beneficios ofrece una protección de la cuenta de resultados y el balance de situación de las empresas aseguradas.

El objetivo de este trabajo es analizar las principales características de estos dos ramos, para así poder detectar posibles sinergias que puedan existir entre las aseguradoras de crédito y las aseguradoras de pérdida de beneficios.

1.2. Estructura del trabajo

Primero de todo se presenta el objetivo del trabajo y la metodología de investigación que se ha seguido para llevarlo a cabo.

En el segundo capítulo de este documento se incluye una breve presentación del seguro de crédito, su historia y la situación de mercado actual. Asimismo, se detallan los aspectos principales desde el punto de vista de su suscripción, la gestión de los siniestros, la distribución y el reaseguro.

El capítulo tercero incluye la presentación del ramo de pérdida de beneficios, siguiendo la misma estructura que el capítulo sobre el seguro de crédito, de forma que también se definen los aspectos más relevantes en la suscripción, los siniestros, la distribución y el reaseguro.

En el cuarto capítulo se exponen aquellas sinergias que se han detectado en relación a los cuatro aspectos que se han analizado por separado en los capítulos anteriores, seguido de un quinto, y último capítulo, en el cual se exponen las principales conclusiones de este trabajo.

1.3 Metodología de investigación

Para la confección del presente documento se ha empleado la técnica de recopilación, análisis e interpretación de diversas fuentes de información relacionadas con los ramos del seguro de crédito y el seguro de pérdida de beneficios. Hay variedad de publicaciones en relación a ambos ramos, donde se han estudiado varios aspectos de los mismos de forma separada. Sin embargo, no se han identificado trabajos anteriores donde se estudiaran estos dos ramos conjuntamente, por lo que el punto de partida para la elaboración de esta tesis han sido diversas publicaciones que estudian ambos ramos de manera independiente.

Por lo tanto, debido a que no se han identificado publicaciones que expongan ambos ramos de forma conjunta, no se ha podido iniciar el estudio desde un punto de partida más avanzado.

2. Seguros de Crédito

La cobertura del seguro de crédito garantiza el cobro por parte de una persona física o jurídica de los créditos a su favor cuando se produce el incumplimiento de pago por parte de sus deudores a causa de la insolvencia de estos. En otras palabras, cubre al asegurado de las pérdidas patrimoniales originadas por el impago de los deudores. En España, está regulado por el artículo 69 de la Ley 50/1980 del Contrato de Seguro, y se utiliza especialmente para cubrir el riesgo de impago en las operaciones comerciales a crédito entre empresas, en las que una empresa (asegurado) vende un bien a crédito a su cliente (deudor o comprador). Si este deudor es insolvente en el momento del pago del crédito, la empresa aseguradora se hará cargo de la deuda, de acuerdo con los límites establecidos en la póliza. En España, el seguro de crédito está considerado un Gran Riesgo, por lo que el régimen jurídico de este contrato se regula por las condiciones de la póliza firmadas entre el asegurador y el asegurado, sin tener que regirse por lo establecido por Ley de contrato de Seguro.

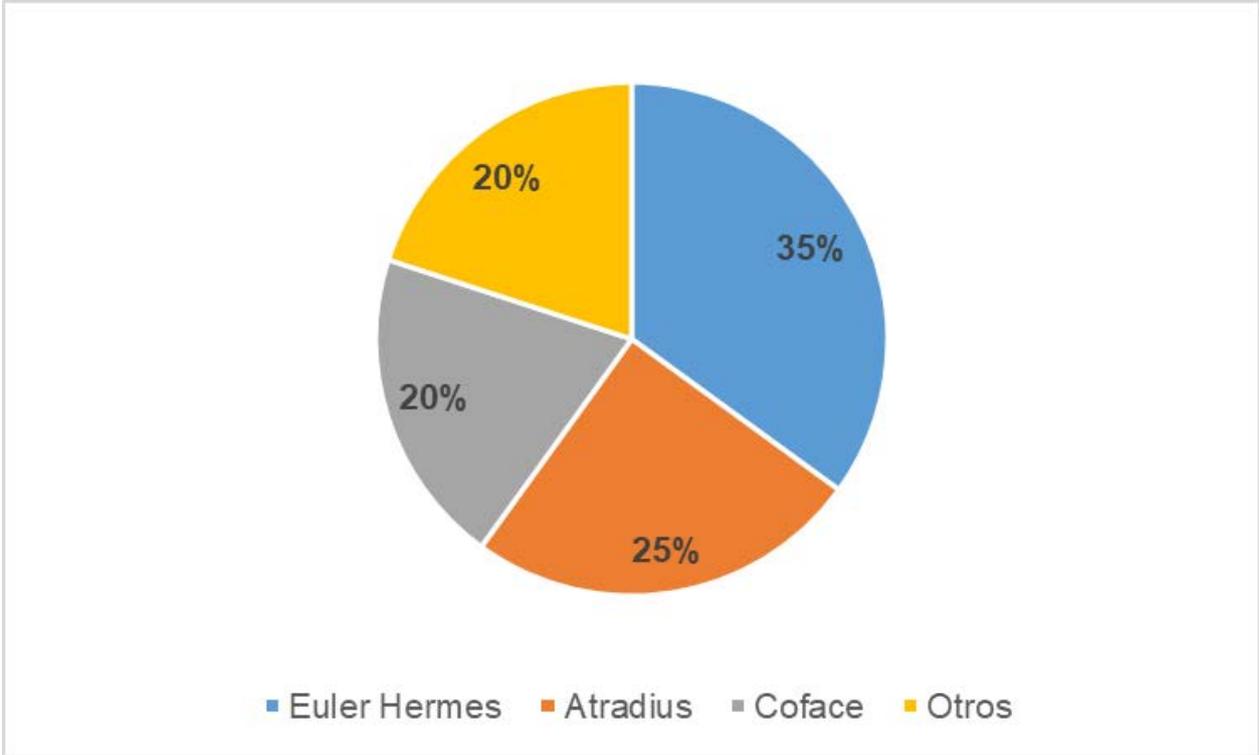
2.1. Mercado

El seguro de crédito es un ramo particular dentro de los seguros, y suele comercializarse por compañías especializadas exclusivamente en este ramo y en el de caución, que comparte algunas características con el seguro de crédito. La primera empresa en suscribir una póliza de seguro de crédito fue la compañía británica *British Commercial Insurance Company*, a principios del siglo XIX. Sin embargo, no fue hasta 1863 cuando se creó la primera compañía especializada en seguro de crédito, *American Credit Indemnity*, actualmente parte de Euler Hermes, en la actualidad la empresa líder del mercado global de seguro de crédito.

Pero el inicio de la expansión del seguro de crédito ocurrió a mediados del siglo XX, provocado por la rápida expansión del comercio, el incremento de la competencia entre empresas y favorecido por la práctica habitual de las empresas de pagar a sus proveedores a crédito con el objetivo de mejorar el flujo de caja, así como para ahorrarse los elevados costes de financiación debido a los altos tipos de interés que ofrecían los bancos en esos años. Varios países crearon las conocidas como *Agencias de Crédito a la Exportación* para dar apoyo a las empresas exportadoras e incrementar el comercio internacional. Sin embargo, la verdadera expansión del seguro de crédito tuvo lugar en las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros años del XXI, ya que fue cuando las aseguradoras de crédito sufrieron un cambio importante, provocado por la internacionalización de las empresas de todo el mundo, lo que provocó la privatización de varias aseguradoras de crédito de capital estatal y la consolidación del negocio en tres aseguradoras de crédito globales, que en los últimos años han controlado un 80% del negocio: Euler Hermes, parte del Grupo Allianz, Atradius Crédito y Caución, que forma parte del Grupo Catalana Occidente, y Coface, empresa cotizada en la bolsa de París, con un 57% de su capital flotante.

En la actualidad, según datos publicados por ICISA (*International Trade Credit and Insurance Association* – asociación internacional a la que están adheridas la mayoría de aseguradoras y reaseguradoras de crédito y de caución), las primas del sector se estiman cerca de los 6,5 mil millones de euros, y la cuota de mercado, según datos publicados por AON, se reparte según se detalla en el siguiente gráfico (gráfico 1):

Gráfico 1: Cuota de Mercado Global (por volumen de primas)

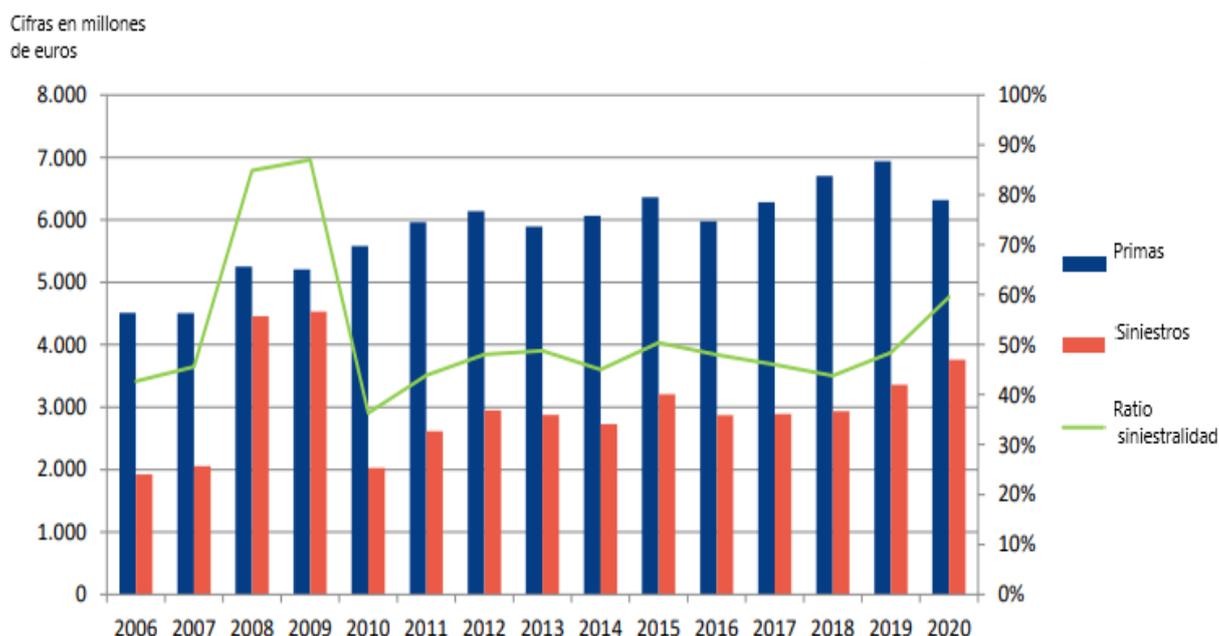


Fuente: AON

El seguro de crédito es un negocio muy ligado a los ciclos económicos. Como ejemplo más reciente, en los años 2008 y 2009 la siniestralidad se disparó a consecuencia de la crisis financiera, con ratios de siniestralidad cercanos al 90%. Desde la crisis, los resultados del sector han sido constantes, con ratios de siniestralidad por debajo del 50%, que solamente se han visto incrementados en el año 2020 a consecuencia de la pandemia del SARS-CoV-2.

En el gráfico de la siguiente página (gráfico 2) se muestra la evolución de las primas y siniestralidad del mercado internacional de seguro de crédito (los datos representan al 95% de aseguradores de crédito, tal y como se detalla en el Anexo A) en los últimos años:

Gráfico 2: Primas, siniestros y ratio de siniestralidad (miembros de ICISA)



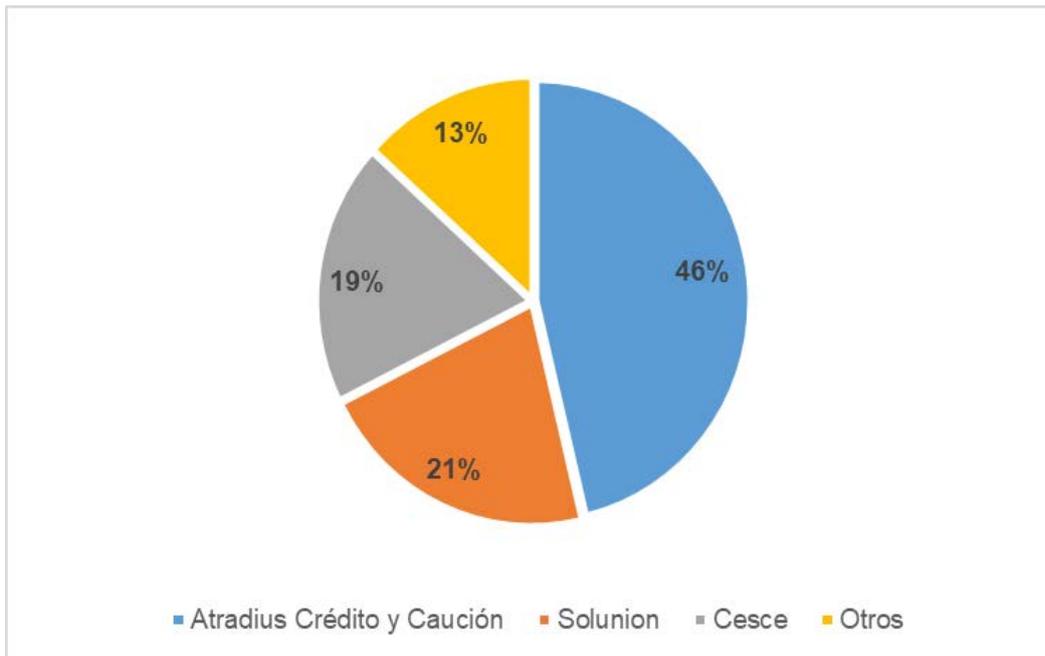
Fuente: ICISA

En España, la primera compañía de seguros de crédito, Crédito y Caución (CyC), se fundó en el año 1929 y supuso la irrupción de este ramo de seguro en este país. Esta firma, de capital público, se encargaba de dar la cobertura de riesgos comerciales (a causa de la insolvencia o el impago del deudor) y de los políticos, a consecuencia de abstención de pago por parte de un comprador público, causada por motivos bélicos que conllevaban la paralización de fondos del país importador.

En 1970, tras la reforma de la legislación relativa al seguro, se creó una nueva sociedad pública (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación - CESCE) capaz de afrontar también los riesgos extraordinarios derivados de catástrofes naturales o promovidos por la acción humana, como, por ejemplo, actos terroristas (las diferentes modalidades de seguros de crédito se exponen en el capítulo 2.2.1). En la actualidad, CESCE sigue estando participada mayoritariamente por el Estado español y por los principales grupos bancarios y compañías de seguros nacionales.

En la actualidad, según datos de ICEA para el año 2020, el volumen de primas correspondientes al seguro de crédito en España está cerca de los 602 millones de euros. El líder del mercado es Atradius CyC, que forma parte del Grupo Catalana Occidente, con casi un 50% de cuota de mercado. Euler Hermes comercializa los seguros de crédito en España a través de una *joint venture* con Mapfre, bajo el nombre de Solunion y, al igual que CESCE, representan aproximadamente un 20% de cuota de mercado cada una. El mercado lo completan otras aseguradoras internacionales que comercializan este ramo en España, según se muestra en gráfico 3, que se encuentra en la siguiente página:

Gráfico 3: Cuota de Mercado España (por volumen de primas)



Fuente: ICEA (Ranking de Crédito - enero a diciembre 2020)

2.2. Características principales

El seguro de crédito es una herramienta que permite a las empresas protegerse del riesgo de impago de las facturas, pero el servicio que proporciona una aseguradora de crédito a sus clientes va mucho más allá, desde la prevención respecto al riesgo de impago, el desarrollo comercial y la expansión internacional del asegurado, o la gestión en el recobro de las facturas impagadas. En este capítulo se exponen las distintas modalidades de seguros de crédito que existen, así como los aspectos principales desde el punto de vista de su suscripción, distribución, gestión de siniestros y reaseguro.

2.2.1. Modalidades

Existen varias modalidades de cobertura de seguro de crédito, dependiendo del periodo de cobertura de las operaciones comerciales y la naturaleza de los riesgos:

- Según el **periodo de cobertura** de las transacciones a crédito, se puede diferenciar entre operaciones a corto, medio y largo plazo. Operaciones a corto plazo son aquellas transacciones con una duración de crédito inferior a dos años. Las operaciones a medio plazo son aquellas transacciones en las cuales el asegurado otorga al comprador una duración de crédito de entre 3 a 5 años y las operaciones a largo plazo, aquellas que exceden los 5 años. Normalmente, tanto las operaciones a medio y largo plazo implican algún tipo de financiación con entidades bancarias o agencias de crédito a la exportación.

- Según la **tipología de riesgo objeto de cobertura** de la póliza, se diferencia entre el riesgo comercial, donde se da cobertura al riesgo de deterioro de la situación financiera o capacidad crediticia de un comprador privado (el cliente del asegurado), lo que provoca un impago o la situación de insolvencia del mismo, y cuya causa no proviene de hechos o circunstancias de carácter político, o la cobertura de riesgo político (o riesgo país), por la cual se cubre el riesgo de que un país impida la realización de una transacción o la transferencia de las cantidades pagadas al vendedor (el cual se encuentra en otro país distinto).
- Según el **ámbito geográfico de la transacción** entre comprador y vendedor, se puede diferenciar entre negocio interior (o doméstico), donde la transacción ocurre entre dos empresas domiciliadas en el mismo país, o cobertura de crédito a la exportación, donde la venta se efectúa a compradores con domicilio distinto al del vendedor. En la actualidad, la mayoría de empresas comercializan sus productos a otros países, por lo que las pólizas que dan cobertura únicamente al negocio doméstico son cada vez menos frecuentes.
- Según las **transacciones objeto de cobertura de la póliza**, existe la póliza Global (o de ventas totales), que cubre la totalidad de las ventas del asegurado con todos sus compradores (o deudores), y la póliza de compradores especiales o de un riesgo individual, donde solamente se cubren las ventas con el cliente o clientes específicos mencionados en la póliza.

En la actualidad, las aseguradoras de crédito ofrecen pólizas que dan cobertura a la combinación de modalidades anteriormente expuestas, de forma que ofrece una flexibilidad que se adapta perfectamente a las necesidades de cada cliente.

2.2.2. Suscripción

Dentro de la suscripción del seguro de crédito cabe diferenciar entre la suscripción de la póliza y la suscripción de los riesgos, ya que tanto la prima como el condicionado de la póliza estará directamente relacionada con el resultado de ambos procesos de suscripción. En este capítulo se exponen los dos tipos de suscripción de forma separada, ya que existen diferencias significativas entre ambas, y es importante que las aseguradoras mantengan ambos procesos separados, de forma que se alcance un equilibrio entre el peso de las decisiones comerciales y de las decisiones sobre los riesgos.

Suscripción de la póliza

El primer paso para la suscripción de la póliza de seguro crédito es la evaluación del negocio del asegurado y como este lo lleva a cabo, incluyendo:

- **Detalles de la empresa**, como puede ser su forma legal, años de experiencia, pertenencia a un grupo.

- El **sector** en el que opera, si ha habido cambios recientes en su actividad o si exporta o no sus productos, y que amenazas y oportunidades existen en el sector.
- Si realiza **ventas** dentro de su mismo grupo, o si solamente comercializa a terceros, y si estos se encuentran todos en el mismo país, o en varios y, en este caso, en que países.
- El nivel de **madurez de la empresa**. Una empresa en plena expansión es probable que comercialice con gran variedad de empresas, mientras que una empresa en un sector en declive, puede que venda a pocas empresas y con una peor situación financiera. Asimismo, el nivel de solicitudes de crédito que una empresa joven puede requerir es mayor, lo que comporta una mayor carga de trabajo para el asegurador.
- Evaluación del **personal** relevante de la compañía, para evaluar su capacidad de gestión del negocio.

Otro aspecto clave en la suscripción del negocio es la evaluación de la integridad y eficiencia del sistema de gestión de crédito (o gestión de cobros) que tiene establecido, ya que es primordial que el asegurado conozca en todo momento qué líneas de crédito existen con cada uno de sus compradores (deudores), y si tienen identificados aquellos que no han pagado su deuda dentro de plazo. Algunos de los puntos importantes a evaluar en el sistema de gestión de crédito consiste en verificar:

- La existencia de un departamento de gestión de cobros, y si este es independiente del área de ventas.
- La existencia de un registro de la deuda incobrable por cliente, incluyendo qué medidas se toman en cada caso para mitigar o reducir la morosidad.
- La existencia de un sistema de clasificación de los clientes por su calidad crediticia.
- Cuál es la duración de los créditos, siendo este el período de tiempo dispuesto al comprador para el pago de los bienes entregados o servicios prestados. Cuanto más elevado sea este periodo, más riesgo de impago al asegurado, por lo que incrementa la probabilidad de ocurrencia de un siniestro para el asegurador.
- El sistema informático utilizado por el departamento de gestión de cobros. Un sistema informático completo permitirá al asegurado, una vez se establezca el límite de crédito, disponer de toda información sobre el cliente, así como la deuda pendiente en cada momento y la fecha de vencimiento de la misma, mientras que un sistema más manual puede inducir a errores humanos en el registro y actualización de la deuda pendiente.

Si el cliente no está preparado para controlar toda esta información, es probable que, en el momento de un siniestro, no se pueda evaluar de forma correcta y se tenga que rehusar, causando insatisfacción por parte del cliente y posibles disputas.

Adicionalmente, se debería evaluar la estrategia que sigue la empresa asegurada para la captación de nuevos clientes, y que controles tiene establecidos antes de realizar la primera venta a un nuevo cliente. Algunas de las medidas que deberían estar implementadas son: visitas al cliente potencial, solicitud de referencias de otros proveedores del cliente potencial, solicitud de información bancaria, compa de un informe comercial sobre el cliente potencial o revisión de la información financiera de la empresa. Asimismo, el suscriptor deberá evaluar la industria o sector en el que la empresa opera, así como el posicionamiento de esta dentro del mismo.

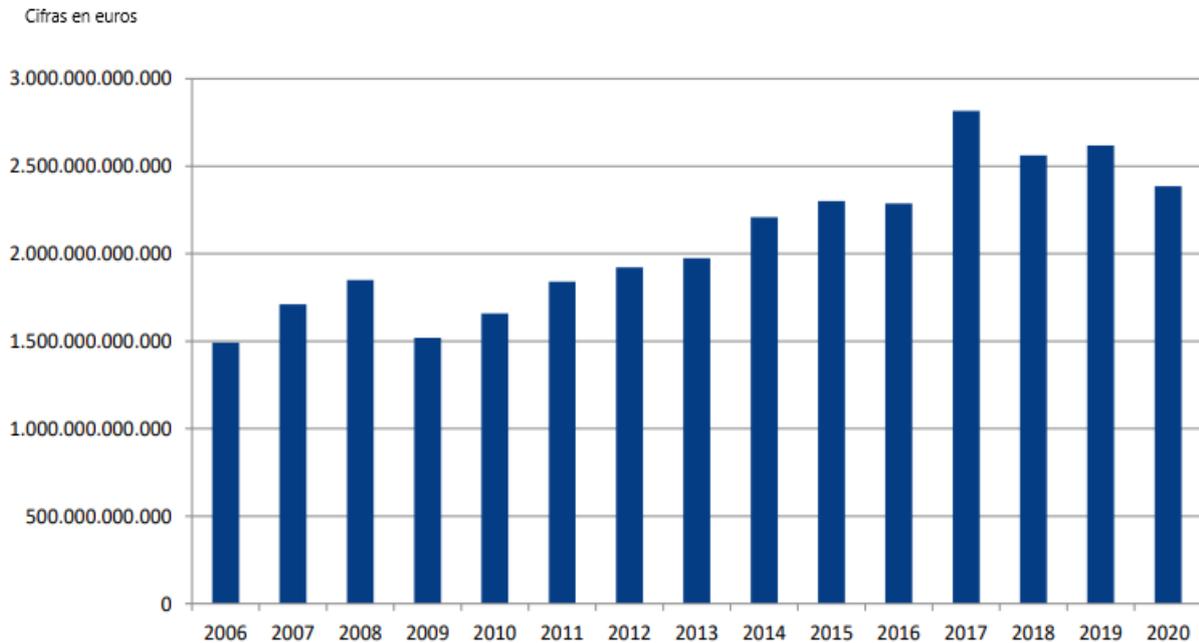
Una vez se conocen estos aspectos, y siempre sujeto a una suscripción de riesgos satisfactoria (según se expone a continuación), se diseña una póliza con las condiciones que se adecúen mejor a los intereses del asegurado y el asegurador. En España, el seguro de crédito está considerado un Gran Riesgo, por lo que el régimen jurídico de este contrato se regula por las Condiciones Generales, Particulares y Especiales de la póliza firmadas entre el asegurador y el asegurado, sin tener que regirse por lo establecido por Ley de contrato de Seguro, lo que permite mucha flexibilidad en el momento de diseñar la póliza.

Suscripción de riesgos

Cada vez que las aseguradoras de crédito toman una decisión sobre un límite de riesgo (cúmulo máximo aprobada o autorizada por el asegurador respecto a un deudor), conlleva una gran responsabilidad. Por un lado, el suscriptor de riesgos (o analista de riesgos) tiene que velar por la empresa, y cerciorarse de que la aseguradora no sufre un siniestro debido a la insolvencia del deudor. Por otro lado, una decisión negativa sobre el límite de riesgo puede empujar a ese deudor a la insolvencia, ya que es probable que sus proveedores (los asegurados) dejen de vender a crédito a su cliente (el deudor), lo que provocaría con toda seguridad problemas liquidez. Adicionalmente, una insolvencia de una determinada empresa en un determinado sector podría provocar un efecto en cadena y afectar a más de un asegurado. Es por ello que la suscripción de riesgos es una de las principales patas de este ramo, de forma que se alcance un equilibrio entre la protección de la aseguradora, sin empujar a un deudor a la quiebra.

En la siguiente página se incluye el gráfico 4, donde se muestra la exposición (importe total aceptado en cobertura por el asegurador, para un deudor) que las aseguradoras de crédito tienen en su conjunto. Como se puede apreciar, el cúmulo asegurado por el seguro de crédito supera el PIB de varios países de tamaño considerable:

Gráfico 4: Exposición asegurada (miembros de ICISA, excluyendo reaseguradores)



Fuente: ICISA

El suscriptor de riesgos tiene que ser un profesional capaz de poder evaluar la información financiera y no financiera del comprador (el cliente del asegurado, o deudor), así como del sector al que pertenece. El suscriptor está interesado en dos aspectos principales del comprador:

- Si el comprador dispone de suficiente liquidez, así como su capacidad de generar beneficios futuros, de forma que pueda pagar sus deudas.
- La habilidad del comprador para fabricar sus productos, innovar y venderlos obteniendo un margen suficiente. En resumen, evaluar si gestiona su negocio de forma eficiente y sostenible.

Para poder determinar estos dos aspectos, el suscriptor de riesgos tiene que disponer de la información financiera y no financiera del comprador. Las aseguradoras de crédito globales disponen de grandes bases de datos donde se almacena información financiera de millones de empresas de todo el mundo, que se mantiene actualizada a través de información que se adquiere de empresas especializadas en recopilación de información financiera, así como información que obtiene el asegurador a través del asegurado o del contacto directo con el comprador. Toda esta información, así como el histórico de transacciones con ese comprador, como puede ser la experiencia de pagos o siniestros que han ocurrido, se recoge en las bases de datos de las aseguradoras de crédito. En base a esta información, muchas de las compañías tienen establecido un sistema de *scoring*, por el cual se asigna una puntuación a cada uno de los compradores, de tal forma que, dependiendo de la nota que el sistema da a cada uno de los compradores, el asegurador puede evaluar de forma rápida el riesgo de impago de cada uno de los compradores con los que tiene cúmulo.

El análisis de la información financiera no debe limitarse a analizar los resultados históricos, pero también debe evaluar la situación actual y realizar un pronóstico de la situación financiera en los próximos años. Algunas de las preguntas a las que el analista de riesgos intentará dar respuesta son:

- La tendencia del **volumen de negocio**: si es creciente o decreciente.
- Los **márgenes**: si estos están disminuyendo y, si es así, los motivos.
- **Costes fijos**: si estos están incrementando o no.
- **Activo inmovilizado**: que activos necesitan ser reemplazados y cuando.
- **Retorno de capital**: si este es adecuado en comparación con el sector.
- **Dirección de la empresa**: si hay elevada rotación de personal o como es la gestión del stock.

Para poder realizar estos análisis, es imprescindible que el analista de riesgos disponga de la información financiera del comprador: balance de situación, cuenta de resultados y las proyecciones de flujo de caja. Otra información relevante puede obtenerse de asociaciones sectoriales, eventos, información pública o de la prensa.

El análisis de los deudores en los que la aseguradora tiene exposición debe ser constante. Una vez se suscribe el riesgo por primera vez y se aprueban límites de riesgo (exposición máxima aprobada o autorizada por el asegurador respecto a un deudor o comprador), la compañía aseguradora debe monitorizar que ese deudor mantenga una situación financiera aceptable para el nivel de exposición disponible en cada momento, de forma que, si esta se deteriorase, el analista puede tomar la decisión de reducir los límites o incluso cancelarlos, siempre respetando las condiciones establecidas en la póliza.

Como se ha mencionado anteriormente, las aseguradoras de crédito multinacionales disponen de sistemas de suscripción donde se almacena toda la información relativa a los riesgos, así como información sectorial o del país donde opera el deudor. Estos sistemas de suscripción tienen la capacidad de suscribir riesgos de forma autónoma, por lo que el analista de riesgos no va a tomar cada una de las decisiones anteriormente expuestas ya que, en muchas ocasiones, estas las tomará el propio sistema automático de suscripción. Normalmente, el sistema automático de suscripción toma aquellas decisiones de menor importe, sin embargo, los sistemas son cada vez más sofisticados y capaces de tomar decisiones de mayor importe y con mayor precisión.

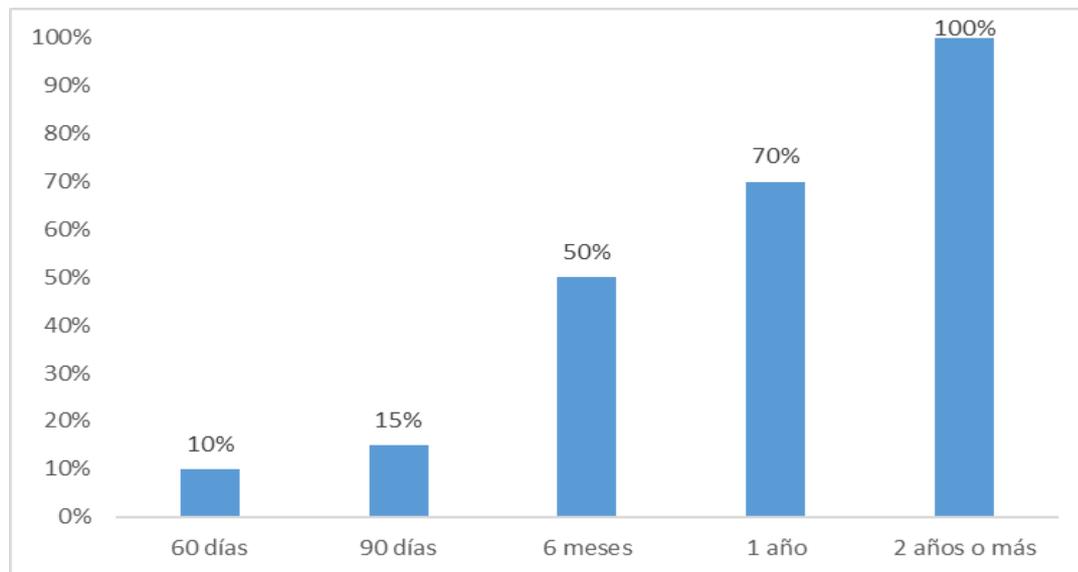
2.2.3. Siniestros

La gestión del siniestro, como en cualquier tipo de seguro, es una parte principal del servicio que se proporciona al cliente, ya que es entonces cuando el asegurado obtiene el retorno por el cual ha pagado una prima. En esta sección se exponen algunas acciones que el asegurador de crédito puede tomar para

mitigar el coste de los siniestros una vez ocurren, así como la gestión de los recobros, una actividad principal en el seguro de crédito.

Como se ha expuesto en la sección anterior (2.2.2), el propio asegurador monitoriza cualquier hecho o circunstancia que pueda dar lugar a un deterioro de la situación financiera o de solvencia de un deudor, y en consecuencia provocar un siniestro. Sin embargo, las condiciones Generales y Particulares de la póliza de seguro de crédito establecen que el asegurado debe notificar a la aseguradora siempre que exista un incumplimiento de un deudor de sus obligaciones de pago, lo que se conoce como comunicación de impago. Una vez el asegurador recibe la notificación de impago, puede decidir cancelar el límite de riesgo, cancelar los límites con ese mismo deudor para otros asegurados o iniciar acciones para minimizar la pérdida. La experiencia demuestra que los mejores resultados para minimizar o evitar la pérdida se alcanzan si se actúa con rapidez. El siguiente gráfico (gráfico 5) muestra el porcentaje de pérdida total dependiendo de la extensión de la fecha de vencimiento establecida en la factura:

Gráfico 5: Pérdida dependiendo de los días desde la fecha de vencimiento de la deuda



Fuente: IPCIS – the business of credit insurance (University of East London)

Por lo tanto, es importante que la aseguradora tome acciones una vez sea conocedora de una situación de incumplimiento de pago. Lo primero que se tiene que determinar es si se cancela por completo el límite de riesgo y si se inician acciones de recobro (que se definen a continuación), o si se mantiene la cobertura y se va disminuyendo de forma progresiva. Como ya se ha mencionado, la cancelación inmediata del límite de riesgo puede llevar al deudor a la quiebra, lo que diluiría las posibilidades de recobro y podría afectar a más deudores o asegurador. Sin embargo, en caso de que se mantenga la línea de riesgo y el asegurado siga vendiendo al comprador, puede que el siniestro final sea de mayor importe. Es por ello que, si se decide por mantener cobertura y no se cancela el límite de riesgo, se podría llegar a establecer un acuerdo de pago con el comprador y que las nuevas ventas estén sujetas al cumplimiento de dicho plan de pago, así como acordar que cada entrega tenga que ser aprobada por el propio asegurador.

Una vez haya ocurrido el siniestro, y si este cumple con las condiciones que se establecen en la póliza, el asegurador indemnizará el siniestro con el porcentaje establecido en la misma. Sin embargo, el servicio que ofrecen la mayoría de las aseguradoras de crédito no termina con la indemnización, ya que en muchas de las ocasiones se puede llegar a recuperar una parte o la totalidad del siniestro a través del cobro de la deuda directamente del comprador. Dependiendo de la legislación del país del deudor y del sector en el que opera, existen distintas estrategias de recobro, desde la recuperación de los bienes para su posterior reventa, un acuerdo de reestructuración de la deuda, o, en los casos que el comprador ha sido declarado insolvente y la empresa entra liquidación, se pueden llegar a recobrar importes en el proceso de liquidación o de reestructuración.

2.2.4. Distribución

Al igual que muchos de los ramos de seguros, los seguros de crédito se comercializan a través de dos canales principales: el canal directo, a través de agentes y con corredores o *brokers*. Asimismo, las tres aseguradoras de crédito globales (Atradius, Euler Hermes y Coface) disponen de equipos de venta propios, y en algunos mercados es incluso su canal principal de distribución.

En relación a los mediadores, debido a los conocimientos específicos del ramo de los que se requieren para dar un correcto asesoramiento a los asegurados, los principales *brokers* internacionales (AON, Willis y Marsh) disponen de equipos especializados en el ramo. Como ya se ha mencionado en capítulos anteriores, el seguro de crédito requiere de una interacción constante con el asegurado, ya sea en la gestión de los límites de riesgo solicitados, la tramitación de siniestros o el recobro de las facturas impagadas. Es por ello que la gestión de la póliza de seguro de crédito requiere de un trabajo de mantenimiento constante, en el que la figura del mediador especializado juega un papel fundamental tanto para el asegurador como para el asegurado.

En el mercado español, las aseguradoras de seguro crédito disponen de redes de agentes exclusivos, las cuales comercializan exclusivamente los ramos de crédito y de caución. Las redes de agentes exclusivos no han tenido éxito en todos los mercados, y aunque existen otros mercados europeos o el mercado japonés donde también existe la figura del agente especializado en seguro de crédito, es en España en uno de los países donde ha tenido mayor éxito.

2.2.5. Reaseguro

El reaseguro juega un papel vital para la sostenibilidad el seguro de crédito. Se suele contratar cobertura de exceso de pérdidas por riesgo (por deudor) para protegerse de posibles insolvencias de aquellos deudores donde las aseguradoras tienen concentrado un mayor cúmulo. Sin embargo, como se ha podido comprobar en las diferentes crisis económicas de los últimos años, los ratios de siniestralidad se ven afectados en mayor medida por una alta frecuencia de siniestros de menor importe, no por siniestros punta, por lo que el mayor gasto en reaseguro es en tratados de reaseguro proporcional en la modalidad de cuota parte, de forma que el riesgo, así como las primas, se comparte entre el

reasegurador y asegurador en base a un porcentaje. Debido a la concentración del negocio de crédito en aseguradoras de mayor tamaño, los ratios de cesión de las aseguradoras de crédito principales se han ido reduciendo en los últimos años. Sin embargo, el ratio de cesión al reaseguro sigue siendo más elevado que en la mayoría de ramos del sector asegurador.

Las principales reaseguradoras globales disponen de equipos especializados en reaseguro de crédito y de caución, aunque existen algunas reaseguradoras especializadas en estos ramos, como son Atradius Re (parte del Grupo Catalana Occidente) o Nationale Borg Re (que fue adquirida por Liberty Mutual Insurance en 2019, por lo que en estos momentos su negocio se encuentra en *run off*). Debido al conocimiento específico y el volumen de información que se requiere para suscribir el seguro de crédito, estas reaseguradoras especializadas han facilitado, durante años, su apoyo y asesoramiento en el establecimiento de compañías de seguros de crédito y caución en países en desarrollo, ofreciendo soporte en forma de capital, así como asesoramiento, formación y apoyo en la suscripción de los riesgos. Sin embargo, debido a su falta de diversificación en otros ramos, y su limitada capacidad (en forma de capital) en comparación con las grandes reaseguradoras, se han visto en dificultades para crecer en el mercado de reaseguro de crédito, y su sostenibilidad a largo plazo se ha puesto en duda.

Como se ha comentado anteriormente, las crisis económicas tienen un impacto directo en las insolvencias de las empresas y, en consecuencia, en la siniestralidad del seguro de crédito. La pandemia del SARS-CoV-2 no ha sido una excepción. Sin embargo, por temor a que las aseguradoras de crédito se enfrentasen a una situación similar a la vivida en la crisis financiera de 2008, y cancelasen o redujesen los límites de riesgo con sus asegurados, los gobiernos de varios países europeos llegaron a acuerdos con las principales aseguradoras de crédito para ofrecer cobertura, en forma de reaseguro, para que las aseguradoras de crédito mantuviesen los límites de riesgo en aquellos riesgos con una baja calificación crediticia, y así evitar un efecto en cadena y provocar un incremento en las insolvencias. Estos tratados de reaseguro se suscribieron en varios de los países miembros de la UE (Francia, Alemania, Países Bajos, Bélgica, Dinamarca, Italia y España) así como en Noruega y Reino Unido. Otros países, como Estados Unidos o Singapur, optaron por ayudas directas a las empresas, lo que también tuvo un impacto positivo para el seguro de crédito, puesto que ocurrieron menos insolvencias.

3. Seguros de Pérdida de Beneficios

Los seguros de pérdida de beneficios, también conocidos como lucro cesante o de paralización de la actividad, cubren las pérdidas económicas que se producen a consecuencia de un siniestro de daños sobre bienes. En este capítulo se expone una breve situación de este ramo en el mercado global y español, así como las principales características de este seguro desde el punto de vista de la suscripción, la gestión de los siniestros y su distribución.

3.1. Mercado

Según la publicación “*Allianz Risk Barometer 2021*”, que recopila la opinión de los gestores de riesgos de compañías en más de 90 países, el riesgo que ocupa el primer lugar del ranking, y por lo tanto es el que más preocupa a las más de dos mil empresas que han participado en la encuesta, es el riesgo de paralización de actividad. Y no solamente ocupa la posición más alta del ranking debido a la pandemia provocada por el SARS-CoV-2 que hemos vivido en los últimos meses, ya que el riesgo de paralización de actividad ya ocupaba el primer puesto del “*Allianz Risk Barometer*” entre los años 2013 y 2019, siendo relegado al segundo puesto en 2020, solamente superado por los ciberriesgos. Así pues, parece lógico que la demanda por protegerse de las pérdidas que se puedan ocasionar si se materializa el riesgo de paralización de actividad sea también elevada, lo que hace que el seguro de pérdida de beneficios sea cada vez demandado.

La historia de la cobertura de pérdida de beneficios se remonta al año 1797, cuando una aseguradora inglesa planteó que la cobertura de daños sobre bienes no ofrecía la cobertura suficiente para las empresas o negocios, e introdujo el concepto de asegurar la imposibilidad de pagar los intereses de sus préstamos a consecuencia de la paralización de actividad. Sin embargo, debido a la falta de sistemas contables estandarizados, esta cobertura no tuvo el éxito esperado. Fue posteriormente, en el año 1854, una vez se establecieron estándares contables uniformes, cuando la cobertura de pérdida de beneficios se empezó a asegurar como tal, ofreciendo indemnizaciones de importes fijos acordados entre los aseguradores y los asegurados.

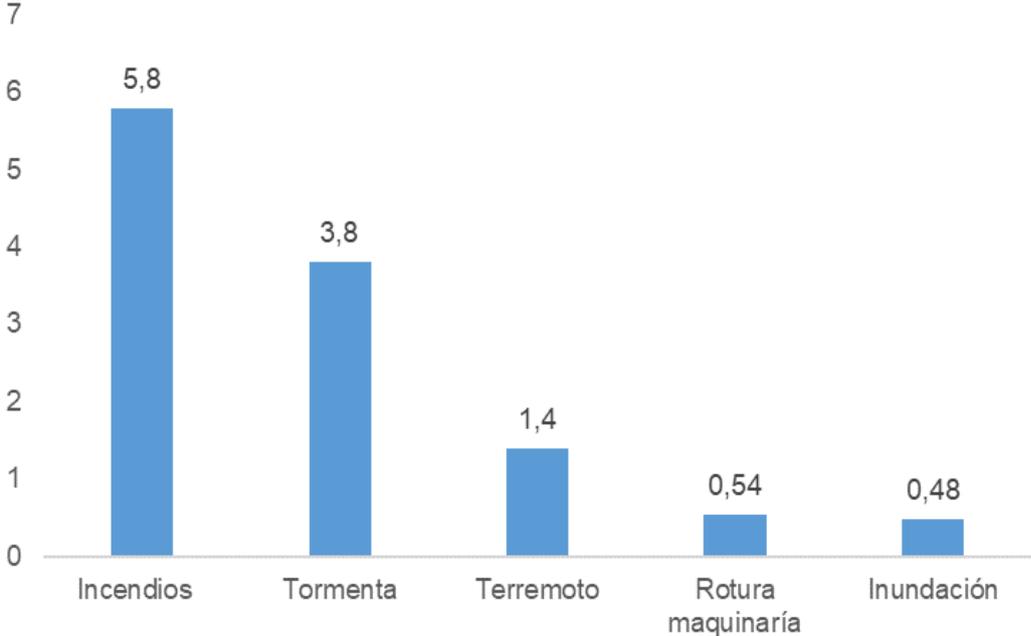
El producto ha ido evolucionando hasta la actualidad, ajustando las coberturas a los riesgos a los que se enfrentan las empresas y negocios, y ofreciendo coberturas de pérdida de beneficios a consecuencia de un siniestro de daños sobre bienes o a consecuencia, por ejemplo, de un ciberataque o a causa de una pandemia, como se ha vivido en los últimos meses. En España, la cobertura de pérdida de beneficios no se comercializa de forma individual, si no como una garantía del seguro principal de daños. Sin embargo, es importante señalar la existencia de diversos pronunciamientos judiciales que constatan claramente la ausencia de daño material como requisito para la activación de la cobertura de pérdida de beneficios. Asimismo, existen pronunciamientos de diversas autoridades de control europeas en este mismo sentido y, precisamente, desde Europa se está avanzando en algunas iniciativas en el seno de la Comisión Europea y también en el ámbito de EIOPA, que trabajan sobre cuestiones relacio-

nadas con la futura mitigación del riesgo o la transferencia del mismo bajo la perspectiva de la colaboración público-privada y observando, no solo el riesgo de pandemia, sino también otros riesgos como ciberriesgo, el cambio climático, etc. Se espera la próxima publicación de algunos documentos con las conclusiones preliminares de esos estudios.

Sin embargo, debido a la cuantificación del riesgo de pandemia, la solución de la cobertura del riesgo debe ser principalmente otorgada por los Estados con el apoyo de las empresas privadas, ya que la aportación de capacidad para un riesgo tan grande como el que se plantea en caso de pandemia no puede ser asumido por las aseguradoras.

Sin embargo, si analizamos las principales consecuencias que originan un siniestro de pérdida de beneficios, por lo que se refiere al siniestro de daños, según un análisis efectuado en 2020 por “Allianz Global Corporate & Specialty” para datos analizados en un periodo de 5 años a escala Global, el 88% de los siniestros pagados por las aseguradoras no se originan a causa de catástrofes naturales, siendo el incendio o explosión la causa que origina siniestros de mayor importe, según el siguiente detalle:

Gráfico 6: Media del coste del siniestro (en millones de euros)



Fuente: Allianz Global Corporate & Specialty

Este daño material puede no darse directamente en la propia empresa, pero en uno de sus proveedores o clientes principales, causando también un impacto en la cuenta de resultados a consecuencia del fallo en la cadena de suministro o en las ventas. Por consiguiente, en los últimos años la demanda por coberturas de pérdida de beneficios provocadas por un siniestro de daños en las premisas de un tercero se ha visto incrementada. Sin embargo, como se ha expuesto anteriormente, en España la cobertura de pérdida de beneficios no se comercializa de forma individual, si no como una garantía del seguro principal de daños, de forma que el asegurador es también el asegurador del daño ma-

terial (ya sean riesgos industriales o comercios). Según datos de ICEA para el ejercicio 2020, estas son las principales magnitudes de estos dos ramos:

Tabla 1: principales magnitudes ramos Industrial y Comercios

	Industrial	Comercios
Primas (millones de euros)	1.360	590
Pólizas cartera	695.545	1.449.277
Importe medio siniestros (euros)	3.600	722
Tasa siniestralidad	70,23%	53,22%

Fuente: Informe Económico del Sector Asegurador a diciembre. Año 2020 (ICEA)

Incluidas dentro de estas cifras se encuentran las primas y siniestros en el mercado español relacionadas con la cobertura de pérdida de beneficios, pero no se publican de forma separada. Según datos de UNESPA, recogidos en el informe “*Los percances atendidos por el seguro patrimonial en 2019*”, estadísticamente una pequeña industria tiene un percance aproximadamente cada dos años y cuatro meses. Durante el año 2019, ocurrieron más de 280 mil percances en industrias, de los cuales 2.500 estaban relacionados con la pérdida de beneficios. Por lo que a comercios se refiere, de los casi 500 mil percances, solamente 617 estaban relacionados con la pérdida de beneficios (el detalle de las diferentes naturalezas de los percances en los ramos de comercios e industrial se encuentra en el Anexo B). Todo ello indica que el seguro de pérdida de beneficios tiene una baja penetración en el mercado español, por lo que el potencial de crecimiento de esta cobertura puede ser elevado en los próximos años.

3.2. Características principales

Para una empresa o un comercio, un siniestro de daños, como puede ser un incendio, un acto vandálico o la inundación de las dependencias a causa de lluvias torrenciales, trae consigo, en casi la totalidad de las ocasiones, la caída del rendimiento económico a causa de la interrupción temporal, total o parcial, de la actividad que realiza el negocio. Sin embargo, estimar esta pérdida económica con anterioridad a la ocurrencia del siniestro no es tarea sencilla. Adicionalmente, dependiendo de las acciones que se tomen una vez ocurra el siniestro, la pérdida económica puede variar significativamente. En esta sección se analizan las modalidades de los seguros de pérdida de beneficio, así como los aspectos principales desde el punto de vista de su suscripción, distribución y gestión de siniestros.

3.2.1. Modalidades

El objetivo principal del seguro de pérdida de beneficios es permitir a la empresa asegurada obtener el mismo resultado financiero que hubiese obtenido de no haber sufrido un siniestro de daños que haya tenido afectación a su actividad. En el mercado español, existen tres modalidades para la cobertura de pérdida de beneficios:

- **Indemnización diaria:** esta cobertura te garantiza una indemnización por una cantidad fija pactada, que dependerá de las jornadas que la empresa o establecimiento no pueda desarrollar su actividad. En caso de que la interrupción sea parcial, la indemnización se reduce en la misma proporción que el negocio mantenga la actividad.
- **Indemnización de gastos permanentes:** la aseguradora se hace cargo de los gastos permanentes de la empresa, que se calcularán de forma proporcional a la caída del volumen de negocio desde la ocurrencia del siniestro. El periodo de indemnización empieza en la ocurrencia del siniestro y durará hasta que se reanude la actividad (o, en su caso, hasta el límite fijado en la póliza).
- **Indemnización en base a la pérdida de beneficios:** la aseguradora indemnizará con un porcentaje del beneficio bruto que la empresa deje de generar durante el periodo de indemnización.

Dependiendo de cada empresa, será una u otra cobertura la que se adecue mejor a sus necesidades. Por ejemplo, a una empresa en expansión podría interesarle más una cobertura de indemnización diaria, ya que se espera que la cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa de este tipo sea muy distinta de un año a otro. Sin embargo, una empresa consolidada en su sector y con unos resultados uniformes en el tiempo, podría optar por alguna de las otras dos modalidades. De todos modos, será el asegurado, mediante asesoramiento del mediador y de la aseguradora, quien determinará qué tipo de cobertura quiere contratar.

Asimismo, independientemente de la modalidad, con carácter general, la cobertura de pérdida de beneficios no tiene validez si la empresa:

- Se encuentra en suspensión de pagos o en quiebra;
- No reanuda o tiene intención de reanudar su actividad después de la ocurrencia del siniestro;
- Se encuentra embargada; o
- Se encuentra en un procedimiento concursal en el momento en el que se produce el siniestro.

Adicionalmente, existe la posibilidad de contratar coberturas adicionales a la pérdida de beneficios:

- **Pérdida de alquileres:** esta cobertura garantiza la pérdida de alquileres que el asegurado tuviera por el arriendo de locales o edificios.
- **Desalojamiento forzoso:** cobertura que reembolsa los costes relacionados con el desembolso incurrido debido al traslado del mobiliario, ajuar, enseres y/o mercancías y el alquiler de un local de condiciones y características similares al que tenía.
- **Extracostes:** esta cobertura garantiza los gastos y costes adicionales de efectuar un desembolso económico con el propósito de evitar la reducción del volumen de negocio del riesgo asegurado (alquiler temporal de maquinaria, contratación de personal eventual, transporte de productos, etc.).
- **Proveedores y clientes:** pérdida de beneficio bruto como consecuencia de un siniestro en los locales de alguno de nuestros proveedores o clientes, que impidiese el suministro habitual.
- **Fallo de suministro:** cobertura de la pérdida de beneficios ocasionada como consecuencia de la falta de suministros (agua, gas, electricidad) que se reciba a través de conducciones desde el exterior del riesgo asegurado.
- **Imposibilidad de accesos:** pérdida de beneficios como consecuencia de un siniestro en las proximidades de los locales asegurados que impida el acceso normal a los mismos y como consecuencia de este hecho, se produzca una paralización de la actividad de la empresa.

En todos los casos, para que exista indemnización de estas coberturas adicionales, el siniestro de daños deber haberse originado en un riesgo cubierto por las garantías de la póliza de daños.

3.2.2. Suscripción

En España, la cobertura de pérdida de beneficios se suscribe conjuntamente con la póliza de daños materiales (ya sea de riesgo industrial o comercio). Sin embargo, requiere de una suscripción específica, ya que, en el momento de la suscripción de la cobertura de pérdida de beneficios, es imprescindible determinar de forma precisa los siguientes aspectos que permitirán ofrecer una cobertura ajustada a las necesidades de los asegurados y evitar situaciones de infra-seguro o sobre-seguro, así como introducir condicionado que pueda servir para prevenir o reducir el coste de posibles siniestros:

- **Identificación de la naturaleza de los gastos:** es imprescindible cuantificar la naturaleza de cada partida de la cuenta de pérdidas y ganancias, ya que esta cuantificación determinará que gastos son sujetos de ser indemnizables en caso de un siniestro, y cuáles no. Debemos diferenciar entre las dos siguientes categorías:

- Gastos variables: son aquellos que dependen directamente de la facturación de la empresa, como pueden ser:
 - Compras (proveedores de materias primas, etc.).
 - Retribución variable.
 - Suministros.
 - Licencias.
 - Transportes.

Son todos aquellos gastos que se reducen a cero si se paraliza la actividad de la empresa.

- Gastos fijos o permanentes: son aquellos gastos que no dependen directamente de los ingresos de la empresa y que, por lo tanto, se mantendrán constantes una vez la actividad de la empresa disminuye o se paraliza. Los gastos permanentes incluyen:
 - Alquileres.
 - Gastos de personal.
 - Reparación y conservación
 - Honorarios profesionales externos.
 - Suministros (costes mínimos).
 - Gastos de publicidad y marketing.
 - Primas de seguros.
 - Gastos financieros.

En caso de dudas sobre si un gasto es variable o fijo, es recomendable que este se considere como permanente, para así evitar una situación de infraseguro.

Adicionalmente, existen los gastos extraordinarios, que son aquellos gastos en los que incurre el asegurado, con el único fin de evitar o reducir una determinada disminución del volumen de negocio que, sin este desembolso, se hubiera producido durante el periodo de indemnización a consecuencia del siniestro de daños. Sin embargo, la indemnización por este concepto no podrá exceder el ahorro que se haya conseguido mediante el desembolso de dichos gastos.

- **Cálculo del capital asegurado**: en la modalidad de indemnización del beneficio bruto, se debe determinar el capital asegurado. En el mercado español existen dos metodologías para determinar el capital asegurado:
 - Método de la diferencia: el capital asegurado es el beneficio bruto, que será el resultado de la suma del volumen de negocio más el valor del stock de existencias al final del ejercicio, menos el valor del stock al principio del ejercicio y los gastos no asegurados (gastos variables). Se resume en la siguiente fórmula:

$$\text{Beneficio Bruto} = \text{Facturación} \pm \text{Stocks} - \text{Gastos Variables}$$

- Método de la adición: el capital asegurado es el beneficio bruto, que será el resultado de la suma de todos los gastos fijos más el beneficio neto antes de impuestos (o la resta de la pérdida neta). Se resume en la siguiente fórmula:

$$\text{Beneficio Bruto} = \text{Gastos Fijos} + \text{Beneficio Neto}$$

En la tabla que se encuentra a continuación se muestran las principales diferencias entre los dos tipos de bases de cálculo de capital asegurado, así como sus principales ventajas y desventajas:

Tabla 2: comparativa entre las dos bases de cálculo del capital asegurado

Método de la diferencia	Método de la adición
<ul style="list-style-type: none"> ✓ No se utiliza el concepto de Beneficio Neto. ✓ Se desconoce si realmente se está en pérdidas. ✓ Es factible el poder equivocarse si no se toman con detalle los gastos variables, es decir, el beneficio bruto puede ser muy elevado. ✓ Determinados cambios que se producen entre los gastos permanentes y los gastos variables en el tiempo no son recogidos por el método de diferencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Permite un conocimiento más exacto al Asegurador de la situación financiera de la empresa. ✓ La cifra final calculada es exacta y precisa. ✓ El inconveniente es que hay que determinar muy claramente las cifras por separado de los gastos permanentes y el beneficio neto. ✓ La probabilidad de olvidar alguna partida o gasto permanente es latente en cada año. ✓ Existe un mayor trabajo administrativo en la declaración.

Fuente: elaboración propia

Independientemente del método de cálculo utilizado, el resultado determinará el capital asegurado, que servirá la base para determinar la prima que el asegurador cobrará por la cobertura de la pérdida de beneficios.

- **Período de indemnización**: es el periodo de duración de la indemnización mientras el asegurado no recupere los niveles de actividad previos a la ocurrencia del siniestro. Normalmente comienza el día de ocurrencia del siniestro durante el cual los resultados económicos de la empresa quedan afectados por un daño amparado en la cobertura de la póliza correspondiente, sin que pueda exceder del límite fijado en las condiciones particulares de la misma. Es importante determinar correctamente el periodo de indemnización, ya que, de lo contra-

rio, existe el riesgo de que este sea más corto que el periodo que la empresa o comercio necesita para volver a reanudar la actividad.

- **Franquicia:** en la cobertura de pérdida de beneficios existen diferentes modalidades de franquicia, ya sea un porcentaje de la suma total de siniestro o una cantidad fija pactada hasta la cual se hace cargo el asegurado. Incluir en la póliza una franquicia porcentual no solo logra el objetivo de reducir el importe del siniestro, sino que, al incrementarse a medida que la suma total del siniestro aumenta, puede incentivar al asegurado a tomar medidas más eficaces para retomar la actividad lo antes posible.
- **Plan de continuidad de negocio:** en el momento de la suscripción es relevante evaluar el plan de continuidad de negocio (o plan de contingencia) que tiene la empresa asegurada, o incluso se puede dar apoyo en el desarrollo o mejora del mismo, en el caso de que el plan de continuidad no exista o esté incompleto. Desde el punto de vista del asegurador, la parte más relevante del plan de continuidad de negocio será el plan de respuesta y recuperación, que será clave en la gestión de un posible siniestro, como se expone en las siguientes páginas. Adicionalmente, es importante que el plan de continuidad de negocio haya sido probado en forma de simulacro, así como que estos simulacros se realicen de forma periódica, con el objetivo de detectar puntos débiles e introducir los aspectos de mejora correspondientes.
- **Modelo de producción del asegurado:** es importante determinar una serie de aspectos sobre el modelo de producción de la empresa asegurada:
 - Si existe temporalidad o no en el bien que se produce, lo que podría determinar el importe del siniestro de pérdida de beneficios dependiendo del momento del año en el que ocurre el siniestro de daños.
 - Periodos de trabajo (días a la semana, incrementos de la capacidad de producción, etc.).
 - Personal del que se dispone, y el nivel de cualificación necesario para la producción de los productos.
 - Si el proceso de producción se divide en varios días, por lo que el producto debe almacenarse, o de lo contrario se puede expedir inmediatamente después de su producción.
 - Si existe dependencia de algún proveedor o cliente, o si estos están diversificados.
- **Plan de mejora:** durante la suscripción del riesgo, se puede acordar con el asegurado un plan de mejora de ciertos aspectos con el objeti-

vo de reducir la probabilidad de ocurrencia de un siniestro, así como la implementación de un plan de prevención, con el mismo objetivo.

Como ya se ha mencionado anteriormente, la suscripción de la cobertura de pérdida de beneficios se hace de forma conjunta con la suscripción del riesgo industrial (o de comercios), donde se realiza una evaluación exhaustiva de la actividad empresarial y el proceso productivo, las edificaciones, las instalaciones y su contenido, la gestión y almacenamiento de mercancías, así como las medidas de protección contra incendios y robo de las que dispone el riesgo a asegurar. Todos estos aspectos, como no puede ser de otra forma, también se tendrán en cuenta en la suscripción de la pérdida de beneficios.

3.2.3. Siniestros

Una vez haya ocurrido un siniestro de daños, el primer desafío es cuantificar de forma precisa las pérdidas económicas objeto de cobertura de la garantía de pérdida de beneficios, así como intentar reducir el importe de las mismas. En esta sección se definen los pasos más importantes una vez ocurre el siniestro, donde la colaboración entre el asegurado y el asegurador puede reducir de forma significativa el importe del siniestro. Estos son los pasos a seguir, según orden cronológico:

- **Aviso de siniestro:** el asegurado deberá notificar al asegurador, dentro de las 24 horas (o el periodo establecido en la póliza), de cada daño material que pueda producir una pérdida de beneficios.
- **Creación de un equipo de trabajo:** el primer paso es formar un equipo de trabajo compuesto por los responsables de áreas de operaciones de la compañía asegurada, los peritos de la aseguradora, ingenieros, equipo de marketing y comunicación, etc. Como ya se ha mencionado, existen incluso pólizas de seguros que cubren los gastos en que se incurren para recurrir a este tipo de profesionales para colaborar en la preparación y resolución de los siniestros. Los principales objetivos de este equipo de trabajo son:
 - Cuantificar el impacto total de la pérdida de actividad/operaciones. Esto incluye la evaluación de daños en las instalaciones y la maquinaria, y puede incluir, por ejemplo, la contratación de una empresa de salvamento de maquinaria para trasladar maquinaria no afectada a otras premisas, de forma que la actividad no quede paralizada totalmente. Es imprescindible, e incluso está indicado en la mayoría de condicionados de la póliza, que el asegurado siga las instrucciones del asegurador para reducir la pérdida. Aunque el proceso productivo de la empresa ya se habrá analizado en el momento de la suscripción, una vez ocurre el siniestro, es importante evaluar que partes del proceso productivo se han visto afectadas, ya que puede que no todo el proceso esté afectado, o que la empresa ha cambiado partes de su modelo productivo

desde el momento de la suscripción de la póliza hasta la fecha de ocurrencia del siniestro.

Alguno de los aspectos que deberían evaluarse son: número de edificios afectados, porcentaje de capacidad que se ha visto afectada, maquinaria afectada y si existiese posibilidad de reemplazarla o si ha habido afectación a productos semielaborados o al stock disponible para la venta.

- Planificar un plan de acción para reanudar la actividad, definiendo un calendario por fases. La indemnización por pérdida de beneficios se irá reduciendo a medida que la actividad de la empresa se reanuda.
- Calcular una estimación de la caída de ingresos y otras consecuencias económicas del siniestro, como pueden ser reputación, relaciones con clientes y proveedores, afectación a empleados o consecuencias para otros grupos de interés. Cabe destacar que el asegurado tiene la obligación de presentar sus libros de contabilidad, balances e inventarios, ya que de lo contrario no sería posible estimar la caída de ingresos y por lo tanto el importe de la indemnización del siniestro, por lo que se tendría que rehusar.
- **Estrategia de sub-contratación:** la paralización de actividad trae consigo una reducción o paralización del suministro a los clientes de la empresa afectada, por lo que es imprescindible mitigar las consecuencias que esto pueda ocasionar. En los casos en los que la empresa asegurada pertenece a un grupo de empresas, se debería intentar que otras compañías del grupo suministren el producto acabado a los clientes. En los casos en los que la empresa afectada no pertenezca a un grupo o que no haya posibilidad dentro del grupo de seguir produciendo el mismo producto, se puede intentar comprar los productos de algún competidor, de forma que la empresa afectada no se enfrente a una fuga de clientes a la competencia. Sería interesante disponer de acuerdos firmados con competidores, de forma que una vez ocurra el siniestro, estos no puedan echarse a atrás. Los acuerdos deberían ser recíprocos, de forma que ambas partes se puedan beneficiar si sufren un siniestro que le paralice la actividad. Sin embargo, no es siempre tarea sencilla encontrar a un proveedor en los momentos cuando se necesita.
- **Calcular la pérdida de beneficios:** normalmente es el asegurado quien informa a la aseguradora de una estimación inicial de la pérdida de beneficios. Sin embargo, dependiendo de la modalidad de cobertura de pérdida de beneficios que se haya acordado en el condicionado de la póliza, el cálculo de la indemnización será más o menos complejo. En la modalidad de indemnización diaria, el cálculo es sencillo, ya que el importe a indemnizar vendrá determinado en la póliza. Sin embargo, en las modalidades de indemnización de gastos

permanentes o de indemnización en base a la pérdida de beneficios, el cálculo no es tan simple, y puede incluso llevar a disputas con el asegurado.

Para ello es imprescindible disponer de la cuenta de pérdidas y ganancias del asegurado en los últimos ejercicios, donde se detallan la naturaleza de los gastos, que sirven de base para el cálculo de la indemnización, de forma que se pueda obtener el volumen de negocio de referencia, definido en la póliza. Por carácter general, no entran en el cálculo los beneficios o pérdidas resultantes de operaciones financieras y, en general, todas las operaciones atípicas o no propias de la actividad de la empresa también quedan fuera de la cobertura que ofrece la póliza.

Dependiendo de las coberturas adicionales contratadas en la póliza, hay otros aspectos que se deben tener en cuenta en el cálculo de la indemnización, como pueden ser los extra-costes a los que la empresa ha hecho frente (extra turnos, compra o alquiler de maquinaria, etc.). Asimismo, si la empresa ha disminuido algunos de sus costes, como puede ser a consecuencia de un expediente de regulación de empleo, estos también deberán tenerse en cuenta, así como la franquicia establecida en la póliza.

3.2.4. Distribución

Como ya se ha descrito en secciones anteriores, en el mercado español, el ramo de pérdida de beneficios no se suele comercializar de forma individual, sino que se incluye como una garantía del seguro principal de daños. Por lo tanto, la distribución de este seguro es través de los canales tradicionales que las aseguradoras utilizan para la distribución de este tipo de seguros, principalmente corredores y agentes. Y es por ello que los mediadores juegan un papel importante en la comercialización de la cobertura. Según recoge Willis en su artículo de agosto de 2018 "*Modelos de aseguramiento de la cobertura de pérdidas consecuenciales*", el 30% de las pólizas de daños tiene cobertura y, aunque algunos seguros no tienen posibilidad de contratarla, la pérdida de beneficios sigue siendo una asignatura pendiente. Por consiguiente, son los mediadores, con el apoyo y direccionamiento de las compañías aseguradoras, quienes deben explicar de forma clara a los asegurados los beneficios que tiene contratar la cobertura de pérdida de beneficios, y juegan un papel muy importante en el futuro de este ramo en España.

3.2.5. Reaseguro

No existe un contrato de reaseguro específico de pérdida de beneficios, ya que la pérdida de beneficios se reasegura dentro de los contratos de reaseguro de daños industriales (o de comercios). Sin embargo, al reasegurador se le informa sobre el perfil de cartera de pérdida de beneficios y se detallan los capitales por tramos y garantías, lo que sirve para cotizar el coste del reaseguro.

4. Posibles sinergias

Después de analizar los principales aspectos de la suscripción, la gestión de los siniestros, las estrategias de distribución y la gestión del reaseguro de los ramos de pérdida de beneficios y de seguro de crédito, en este capítulo se exponen aquellas áreas donde pueden existir sinergias entre ambos ramos, de forma que ambas líneas de negocio pueden verse beneficiadas mutuamente o uno de los dos ramos puede verse beneficiado de la información o datos de los que la aseguradora que comercializa el otro ramo dispone. El objetivo de dichas sinergias podría reducir costes, simplificar los procesos de suscripción, mitigar la probabilidad de ocurrencia de siniestros o aprovechar de forma eficiente los canales de distribución o la compra de reaseguro.

Como se ha expuesto anteriormente, en España, la cobertura de pérdida de beneficios no se comercializa de forma individual, si no como una garantía del seguro principal de daños, ya sean riesgos industriales o comercios. Por lo que se refiere al seguro de crédito en su forma más comúnmente contratada por las empresas (póliza de ventas totales, que cubre las ventas totales del asegurado con todos sus compradores), las transacciones cubiertas por la póliza de crédito son aquellas que tienen lugar entre dos empresas, quedando fuera de cobertura, aunque estas sean muy poco comunes, cualquier venta a crédito a personas físicas. Es por ello que, en referencia al ramo de pérdida de beneficios, esta sección se centra en aquellas sinergias del seguro de crédito con el ramo de pérdida de beneficios incluidas en pólizas de riesgos industriales, quedando fuera las pólizas de comercios que a su vez incluyen cobertura de pérdida de beneficios. No obstante, algunas de las sinergias que se describen en este capítulo pueden ser de aplicación a otra tipología de empresas de otros sectores que no sea el industrial, así como en otros países donde la cobertura de pérdida de beneficios sí se comercializa de forma individualizada, siempre y cuando las empresas que contraten la cobertura de pérdida de beneficios realicen ventas a crédito a otras empresas, por lo que son a su vez susceptibles de contratar una póliza de seguro de crédito.

4.1. Suscripción

El seguro de crédito, como se detalla en el capítulo 2.2.2, tiene dos procesos de suscripción que, aunque relacionados entre sí, se llevan a cabo por departamentos independientes que forman parte de las aseguradoras de crédito, lo que permite alcanzar un equilibrio entre el área comercial y el área de riesgos. Por un lado, el proceso de suscripción de la póliza consiste principalmente en analizar al asegurado, lo que incluye el análisis de detalles de la empresa y el sector en el que opera, a quien vende y de qué forma, cual es el nivel de madurez de la empresa o si el personal que gestiona la compañía está, en opinión del asegurador, capacitado para hacerlo.

Por otro lado, el proceso de suscripción de los riesgos requiere de un análisis exhaustivo de la situación financiera y no financiera de todos aquellos clientes (o compradores) para los cuales el asegurado solicita límites de riesgo para poder vender a crédito a los mismos. Como se ha mencionado anteriormente,

este análisis no solamente se realiza una única vez en el momento de la suscripción de la póliza, sino que el análisis de la situación financiera de los compradores se realiza de forma periódica. Asimismo, se ha de tener en cuenta que es altamente probable que las aseguradoras tengan varios límites de riesgo en vigor de varios de sus asegurados para un mismo comprador, por lo que la evaluación del riesgo no se realiza de forma individualizada, si no que requiere una evaluación sobre si ese determinado comprador es capaz de afrontar ese nivel de compras a crédito para el conjunto de sus proveedores. Adicionalmente, la aseguradora tiene que evaluar si el cúmulo en cada uno de los deudores es el adecuado, teniendo en cuenta consideraciones no solamente relacionadas con el comprador en concreto, pero también en relación al sector en el que opera, el país donde se lleva a cabo la actividad, la situación económica del momento, así como aspectos técnicos como la carga de capital que ese cúmulo requiere para la aseguradora.

Para realizar todo este proceso de suscripción de riesgos, las aseguradoras de crédito disponen en sus plantillas de un considerable número de analistas de riesgo, que son profesionales con conocimientos económicos y financieros que forman parte del área de suscripción de riesgos de las aseguradoras y se dedican a:

- Cuantificar el riesgo de las operaciones financieras y análisis de la solvencia de los compradores, mediante el análisis de los estados contables, así como los ratings de solvencia.
- Elaborar informes estadísticos y de tendencias dentro de los sectores y regiones en los que operan estos compradores.
- Analizar la viabilidad a corto, medio y largo plazo de los proyectos de los asegurados.

La relación de confianza que se genera entre el analista de riesgo y el comprador es un fundamental, ya que este vínculo permite lograr acceso a información confidencial, como planes de negocio o planes de refinanciación, que no se encuentran recogidos en los estados contables o en otra información pública de la empresa.

Desde hace años las aseguradoras de crédito han desarrollado herramientas informáticas para dar soporte al analista de riesgos. Estas aplicaciones informáticas están cada vez más capacitadas para tomar decisiones de forma autónoma, en base a la información financiera y no financiera de la que disponen, por lo que el analista de riesgos ya no participa activamente en todas las decisiones de riesgo que se toman en una aseguradora de crédito. Sin embargo, los analistas de riesgos aún siguen realizando un trabajo vital para la empresa, no solo en la toma de decisiones, sino en la monitorización de las decisiones que el sistema automático de suscripción ha tomado.

Por lo que se refiere a la suscripción de la pérdida de beneficios, como se detalla en el capítulo 3.2.2, esta se realiza conjuntamente con la suscripción de la póliza de daños (riesgo industrial o comercios). Sin embargo, requiere de una

suscripción específica de varios aspectos, concretamente de la correcta identificación de la naturaleza de los gastos de la empresa asegurada, diferenciando entre aquellos costes fijos y que, por lo tanto, se mantendrán constantes incluso si se paraliza la actividad de la empresa, y aquellos gastos variables, que dependen directamente de la actividad empresarial. Asimismo, durante el proceso de suscripción de la cobertura de pérdida de beneficios se debe determinar que metodología de cálculo de capital asegurado se escoge (a no ser que se haya escogido la modalidad de indemnización diaria o de gastos permanentes). También se realiza una evaluación del modelo de producción del asegurado y se pueden llegar a recomendar mejoras en el mismo.

El personal de la empresa aseguradora tradicional que realiza la suscripción de la pérdida de beneficios son los mismos profesionales que realizan la suscripción de la póliza de riesgo industrial. De modo que, a diferencia de las aseguradoras de crédito, las empresas de seguros tradicionales que ofrecen cobertura de pérdida de beneficios no disponen de una gran cantidad de empleados especializados en el análisis de los estados financieros de una empresa, lo cual tiene sentido teniendo en cuenta el volumen de primas que se generan con un ramo y con el otro. Es en este punto donde puede existir la primera sinergia entre la aseguradora de crédito y la aseguradora de pérdida de beneficios, ya que la aseguradora de crédito dispone de profesionales especializados en el análisis de los estados financieros de empresas y pueden dar apoyo a la aseguradora tradicional en la correcta identificación de los gastos fijos y gastos variables, ya que incluso pueden disponer de antemano de información sobre la empresa en su base de datos. El beneficio puede ser recíproco, ya que el suscriptor del riesgo industrial tiene unos amplios conocimientos sobre el sector al que pertenece la empresa asegurada, que serán distintos a la información sectorial de la que dispone la aseguradora de crédito, por lo que el intercambio de esta información entre las dos aseguradoras puede ser de utilidad para ambas compañías y enriquecer los procesos de suscripción en los dos lados.

Además del soporte que puede dar el suscriptor de riesgos en el proceso de suscripción de la pérdida de beneficios, toda la información de la que dispone la aseguradora de crédito en su base de datos, que ha recopilado en el proceso de suscripción de riesgos (o incluso, si es cliente de la aseguradora de crédito, información relativa al proceso de suscripción de la póliza) como es la información financiera, histórico del comportamiento de pago de la empresa, siniestros pasados, proveedores de dicha empresa, etcétera, puede ser de utilidad para la aseguradora de pérdida de beneficios. Dicha información puede facilitar datos relevantes no solamente en el proceso de la suscripción de la pérdida de beneficios, pero también para la suscripción de la cobertura de daño material.

Por ejemplo, cabe la posibilidad de que una empresa que está sufriendo dificultades financieras, con el fin de reducir costes, destine menos recursos al mantenimiento de sus instalaciones o su maquinaria, lo que incrementaría la probabilidad de ocurrencia de un siniestro de daños y, en consecuencia, de pérdida de beneficios. Si la información de la que dispone la aseguradora de crédito sobre la situación financiera de una empresa fuese conocida por la aseguradora de la póliza de daños y pérdida de beneficios, esta podría endurecer sus procesos de suscripción para detectar si realmente las dificultades financieras

por las que la empresa está atravesando, están teniendo consecuencias que incrementan el riesgo de ocurrencia de un siniestro. Adicionalmente, como ya se ha mencionado, las aseguradoras de crédito disponen de la información financiera de forma constante, por lo que la aseguradora de daños podría monitorizar a su asegurado y, por ejemplo, realizar inspecciones en el momento de la renovación de la póliza si hubiese habido cambios significativos en la situación financiera del asegurado.

Si se profundiza más sobre esta sinergia, y aunque analizarla no es el objetivo de este trabajo, se detecta que puede ser extrapolada a cualquier ramo de empresas, ya sea en relación a los seguros de flotas, de responsabilidad civil, de accidentes o transportes. En otros ramos de seguros a particulares, como puede ser en el de automóviles o el de hogar, desde hace años, la suscripción no se limita simplemente al análisis del riesgo a asegurar, sino también a un análisis de la persona que contrata el riesgo y que, por lo tanto, lo va a gestionar (en el caso de autos, qué persona o personas lo conduce, o en el caso de hogar, quién va a ocupar la vivienda). Se analizan datos como puede ser la morosidad que el asegurado puede tener o el comportamiento de pago que muestra, ya que existe correlación entre estos indicadores y la siniestralidad. Por ejemplo, según se indica en el “III Estudio sobre Siniestralidad, Morosidad y Comportamiento de pago en el sector asegurador” realizado por Experian, que ofrece patrones de comportamiento que sirven de ayuda a las aseguradoras a mejorar la rentabilidad y reducir la siniestralidad gracias a la información sobre el comportamiento de pago del asegurado, una persona con una mala situación crediticia muestra un indicador claro de elevada siniestralidad. De este modo, los indicadores sobre la situación financiera de una empresa, es decir, la información sobre quienes gestionan a los riesgos asegurados, debería ser introducida en los procesos de suscripción de cualquier seguro para empresas.

4.2. Siniestros

En la gestión de los siniestros en el seguro de crédito, tal y como se expone en la sección 2.2.3, unos de los factores determinantes en la reducción de la pérdida máxima es la rapidez con la que la aseguradora de crédito toma las decisiones una vez recibe la notificación de impago por parte de su asegurado para uno de sus compradores. En ocasiones, puede existir información previa a la notificación de impago que, en manos del asegurador de crédito, podría hacerle tomar decisiones para reducir la probabilidad de ocurrencia de un siniestro, o la cuantificación del mismo.

Como se ha mencionado anteriormente, la cancelación total de un límite de crédito puede tener consecuencias muy negativas para el comprador, e incluso empujarle a la quiebra o insolvencia, pero en ocasiones es la solución más viable para la aseguradora. Es en este punto donde puede existir una segunda sinergia entre la aseguradora de crédito y la aseguradora de pérdida de beneficios donde, en este caso, es la primera la que se vería beneficiada en mayor medida. Si, para una empresa que es a su vez un comprador donde la aseguradora de crédito tiene cúmulo, ocurriese un siniestro de daños que provocase la paralización total o parcial de la empresa, este hecho tendría consecuencias

sobre la liquidez de la empresa, ya que si no puede producir y vender a sus clientes, y dependiendo de la liquidez de la que disponga, es muy probable que sea incapaz de pagar a sus proveedores por aquellas ventas a crédito que tenía pendientes antes de la ocurrencia del siniestro. Por esta razón, el asegurador de crédito, de conocer de inmediato sobre la situación siniestral de daños de una determinada empresa, podría tomar determinadas decisiones sobre los límites de riesgo en vigor con sus diferentes asegurados, de forma que puede ofrecer al asegurado las mejores coberturas que se adapten a su situación en cada momento. Los peritos del siniestro de daños, así como la propia aseguradora de la póliza de daños, van a disponer de información inmediata y detallada sobre todos los hechos relacionados con el asegurado, por lo que podría compartir con la aseguradora de crédito información sobre los mismos. Asimismo, la información sectorial de la que dispone la aseguradora de pérdida de beneficios, que recoge a través de sus asegurados, puede indicar a la aseguradora de crédito en que determinados ramos la siniestralidad muestra un mejor comportamiento, lo que podría ser útil para orientar a las redes comerciales en la captación de clientes en esos sectores concretos.

En la casuística que se ha planteado anteriormente, la aseguradora de crédito se vería aún más beneficiada si la empresa que ha sufrido el daño material dispusiese de cobertura de pérdida de beneficios. La indemnización correspondiente a la cobertura de pérdida de beneficios que esta empresa recibiría por parte de la aseguradora, solventaría sus problemas de liquidez causados por la paralización de la actividad, por lo que tendría mayor capacidad para hacer frente a sus deudas, incluidas las deudas pendientes con sus proveedores (los asegurados de la empresa de seguros de crédito). Por lo tanto, es en el interés de la aseguradora de crédito que todos aquellos deudores con los que tiene cúmulo, en el caso de tratarse de empresas del sector industrial, dispongan de cobertura de pérdida de beneficios dentro de su póliza de daños.

Por lo que se refiere a la gestión de los siniestros de pérdida de beneficios, según se define en el capítulo 3.2.3, una de las estrategias que la aseguradora puede proponer para minimizar la cuantía del siniestro es la sub-contratación. En los casos en los que la empresa asegurada pertenece a un grupo de empresas, normalmente es más sencillo subcontratar el suministro del producto acabado a otras empresas del grupo. Sin embargo, en los casos en los que la empresa afectada no tenga esa opción, se deben buscar alternativas con empresas del sector que, al fin y al cabo, son competencia de la empresa que ha sufrido el daño material. Pero a veces no es sencillo encontrar una empresa del sector que pueda proveer de producto acabado de forma rápida una vez ocurre un siniestro de daños.

La tercera sinergia aparece en este punto, donde las aseguradoras de crédito, que disponen de gran cantidad de datos de empresas en todo el mundo, pueden ayudar a la empresa que ha sufrido el siniestro de daños a encontrar una compañía que pueda darle apoyo durante el periodo que reanuda su actividad. Por ejemplo, Atradius dispone de información sobre más de 240 millones de empresas en todo el mundo, por lo que es muy probable que en su base de datos existan varias empresas próximas que manufacturan el mismo producto.

La sinergia sería más potente en los casos donde la empresa no es solo un comprador en la base de datos de la aseguradora de crédito, pero es a su vez cliente de esa (asegurado), de forma que exista un mayor vínculo. Sin embargo, como se ha comentado en el capítulo 2, los suscriptores de riesgos participan en visitas y reuniones con los deudores, con el objetivo de conocer más sobre el riesgo y solicitar información financiera y no financiera que no se encuentre accesible de forma pública. Por lo tanto, la aseguradora de crédito, a través de las relaciones con sus clientes y sus deudores (clientes de sus clientes), pueden facilitar a la empresa que ha sufrido un siniestro de daño con paralización de actividad a encontrar la mejor empresa que le permita continuar suministrando a sus clientes, y así reducir el impacto del siniestro en su cuenta de resultados. Esto, obviamente, beneficia al asegurador de la pérdida de beneficios, ya que las pérdidas económicas que tendrá que soportar serán menores.

Por último, como ya se ha mencionado en la sección anterior sobre las sinergias en los procesos de suscripción, los analistas de riesgo de las aseguradoras de crédito, mediante la información de la que disponen en sus bases de datos, así como sus amplios conocimientos sobre el análisis de estados financieros, pueden facilitar a las aseguradoras de pérdida de beneficios en la correcta identificación de los gastos fijos y variables. Esta sinergia también existe en el proceso de siniestros, ya que los analistas de riesgos pueden dar apoyo en el correcto cálculo de la pérdida de beneficios, en los casos de indemnización por gastos permanentes o indemnización en base a la pérdida de beneficios.

4.3. Distribución

La distribución de los seguros de crédito y los seguros de pérdida de beneficios, como se ha descrito en las secciones 2.2.4 y 3.2.4 respectivamente, es muy distinta.

Por un lado, en España, debido a los conocimientos específicos que se necesitan para la venta de la póliza, así como la gestión y asesoramiento que se debe realizar una vez la póliza está en vigor, los seguros de crédito se comercializan a través de agentes exclusivos (especializados solamente en el ramo y en el de caución) y a través de corredores, principalmente mediante los equipos especializados en crédito que tienen los grandes *brokers* internacionales.

Por otro lado, el ramo de pérdida de beneficios no se comercializa de forma individual, si no que se incluye como una garantía en la póliza de daños industriales (o comercios). Es por ello que la distribución se realiza conjuntamente con el seguro de daños, a través de los canales tradicionales de distribución de las aseguradoras (agentes y corredores).

Sin embargo, tanto los seguros de crédito como los seguros de pérdida de beneficios son contratados por las empresas con un mismo objetivo, que es proteger la cuenta de resultados y el balance de situación de eventos que están fuera del control de la empresa asegurada.

Por una parte, el seguro de crédito ofrece protección frente a los impagos de sus clientes o, en otras palabras, protección de la partida de cuentas por cobrar del balance y, en consecuencia, la cuenta de resultados. Por ejemplo, una empresa con un retorno con respecto al volumen de ventas del 4% y que sufra una pérdida por el impago de sus facturas de 20 mil euros, necesita facturar 500 mil euros para compensar dicha pérdida, lo que demuestra de la importancia de proteger la partida de cuentas por cobrar del balance.

Por otra parte, el seguro de pérdida de beneficios cubre las pérdidas económicas que se llegan a producir a consecuencia de un siniestro de daños. El objetivo que persigue la cobertura de pérdida de beneficios es el de obtener el mismo resultado de explotación en la cuenta de pérdidas y ganancias que se hubiese obtenido si el siniestro de daños no hubiese tenido lugar. Por lo tanto, la cobertura de pérdida de beneficios ofrece también una protección de la cuenta de resultados de la empresa y, en consecuencia, del balance de situación.

Es entonces en la distribución de ambos ramos donde aparece una posible cuarta sinergia. En el momento de ofrecer alguna de las dos coberturas al asegurado, ya sea la póliza de seguro de crédito o la inclusión de la pérdida de beneficios en la póliza de daño material, el mediador, con el fin de ofrecer una cobertura integral de la cuenta de resultados y el balance de situación del asegurado, puede ofrecer la segunda cobertura. Es cierto, tal y como se ha expuesto anteriormente, que los conocimientos que se requieren para ofrecer un correcto asesoramiento de ambos productos son significativamente diferentes. Sin embargo, la sinergia puede existir en la fase de captación del interés del cliente, para posteriormente derivarlo a el mediador especializado en el ramo. Por ejemplo, un mediador exclusivo de una aseguradora de crédito, si se encuentra ofreciendo la cobertura a una empresa del sector industrial, puede a su vez proponerle la cobertura de pérdida de beneficios, para así ofrecer una mayor protección de sus estados financieros. Posteriormente, puede derivar a este cliente a un agente exclusivo con el que pueda llegar a tener un acuerdo de colaboración, de forma que este segundo puede acabar de asesorar al cliente.

En el caso de corredores de tamaño considerable o los grandes *brokers* internacionales, debido a que estos disponen de equipos especializados en cada uno de los ramos, la venta se puede llevar a cabo conjuntamente, de forma que el especialista de cada ramo acuda a las reuniones de negociación y asesoramiento con el cliente.

4.4. Reaseguro

En el seguro de crédito, el reaseguro juega un papel fundamental. Los ratios de cesión al reaseguro de las grandes aseguradoras de crédito globales, en forma de tratado proporcional de cuota parte, es superior al 20%. Adicionalmente, todas las aseguradoras de crédito contratan cobertura de reaseguro de exceso de pérdidas para protegerse de siniestros punta. Por lo tanto, el gasto en reaseguro para las aseguradoras de crédito es un gasto significativo. Sin embargo, por lo que se refiere al reaseguro de pérdida de beneficios, en España,

este se reasegura dentro del tratado de reaseguro de daño industrial, por lo que no existe un tratado individualizado para la pérdida de beneficios.

Es por ello que no existe una sinergia clara entre el reaseguro de ambos ramos. Dicho esto, las sinergias expuestas en los capítulos anteriores, y en mayor medida las referentes a la suscripción y a los siniestros, pueden otorgar al reasegurado un mayor poder de negociación con su panel de reaseguros. Si la aseguradora es capaz de demostrar a los reaseguradores que, gracias a las sinergias existentes con la aseguradora del otro ramo, tiene un mayor control sobre sus procesos de suscripción, dispone de información sobre aspectos que pueden llegar a originar un siniestro de forma anticipada, o es capaz de gestionar los siniestros de una forma que reduce el importe total de la indemnización, tendrá más argumentos para poder reducir el coste del reaseguro.

4.5. Otros aspectos

Existen múltiples consideraciones a tener en cuenta a la hora de implementar las cuatro sinergias que se han expuesto anteriormente. Sin embargo, cabe destacar dos: la infraestructura informática y las consideraciones o aspectos legales.

4.5.1. Infraestructura informática

Las sinergias que se han descrito anteriormente se verían reforzadas si se implementasen a través de aplicativos informáticos que se nutriesen de información tanto de las aseguradoras de crédito como de las aseguradoras de pérdida de beneficios. Por ejemplo, en los casos de las sinergias sobre la suscripción, los datos de los que dispone la aseguradora de crédito en su sistema de suscripción de riesgos, como puede ser la calificación o *scoring* por comprador, puede servir de alerta para la aseguradora de pérdida de beneficios, ya que dependiendo de la calificación que se le haya otorgado a una empresa en concreto, puede ser un indicador para endurecer la suscripción del riesgo de daños y de pérdida de beneficios.

Asimismo, en las sinergias relacionadas con la siniestralidad, la informática puede facilitar un sistema de alertas para la aseguradora de crédito cada vez que ocurra un siniestro de daños, indicando a su vez si dicha empresa dispone o no de cobertura de pérdida de beneficios. De la misma forma, como se ha comentado, la base de datos de la aseguradora de crédito incluye información de millones de empresas, por lo que la aseguradora de pérdida de beneficios, de poder consultar dicha información a través de una plataforma informática, podría encontrar una empresa que pueda seguir produciendo mientras su asegurado no es capaz de reanudar la actividad.

4.5.2. Aspectos legales

Para que todas las sinergias que se presentan en este capítulo se pudiesen llevar a cabo, se tienen que implementar teniendo en cuenta cualquier consideración legal, tanto en lo referente al intercambio de información financiera sobre empresas, siempre y cuando esta no esté disponible de forma pública, como,

sobre todo, en el intercambio de información sobre la ocurrencia de un siniestro, ya sea del asegurado de crédito como el de pérdida de beneficios. Sin entrar en consideraciones legales concretas, ya que no son objeto de este trabajo, recabar el consentimiento de los asegurados previamente puede solventar muchos impedimentos legales, lo cual no debería ser complejo de obtener, teniendo en cuenta que no solo las aseguradoras se verían beneficiadas de estas sinergias, pero también los propios asegurados de ambos ramos.

En lo relativo a datos personales, aun no siendo el aspecto más relevante al tratarse de información sobre empresas, también debe tenerse muy en cuenta. Incluso en empresas aseguradoras del mismo Grupo, según criterio de la Agencia Española de Protección de Datos, cada una de las empresas integrantes de un mismo Grupo empresarial mantiene su personalidad jurídica. Por lo tanto, cada empresa del Grupo va a ser responsable del tratamiento de los datos almacenados en sus correspondientes sistemas, ya que formar parte de un grupo empresarial no conlleva la desaparición de fronteras entre cada una de sus empresas.

5. Conclusiones

Después de analizar las posibles sinergias entre los seguros de pérdida de beneficios y los seguros de crédito se han detectado cuatro sinergias claras entre ambos ramos, en relación a los procesos de suscripción, la gestión de los siniestros y la distribución, que se detallan a continuación:

- La primera sinergia identificada está relacionada con el proceso de suscripción de ambos ramos, donde el proceso relacionado con la suscripción de riesgos efectuado por las aseguradoras de crédito puede beneficiar a la suscripción de la pérdida de beneficios. Tanto los profesionales que realizan la suscripción de riesgos en las aseguradoras de crédito (los analistas riesgo), así como el gran volumen de información financiera sobre empresas de la que disponen en su base de datos, pueden ser de gran utilidad en la suscripción del riesgo de pérdida de beneficios, sobre todo en la correcta identificación de aquellos costes fijos y variables, parte esencial de la suscripción en este ramo. La sinergia puede existir en la otra dirección, ya que la aseguradora de pérdida de beneficios dispone de información sobre la empresa y el sector al que pertenece, que son datos distintos a los datos disponibles por la aseguradora de crédito, por lo que pueden aportar valor al proceso de suscripción de riesgos.

Esta sinergia también es de aplicación en el proceso de siniestros, ya que la aseguradora de crédito puede dar apoyo en el cálculo de la pérdida de beneficios, en los casos que se haya contratado indemnización por gastos permanentes o indemnización en base a la pérdida de beneficios.

- La segunda sinergia que se ha detectado es en relación al proceso de gestión de los siniestros y, en este caso, es la aseguradora de crédito quien se vería beneficiada en mayor medida. Si la aseguradora de crédito pudiese ser conocedora de la ocurrencia o no de un siniestro de daños en las premisas de una empresa que es a su vez un comprador (o deudor) en el cual la aseguradora de crédito tiene cúmulo, y que este siniestro de daños hubiese paralizado total o parcialmente la actividad de dicha empresa, esta podría tomar decisiones más precisas sobre esos riesgos, ofreciendo a sus asegurados la mejor cobertura en cada momento. Los peritos del siniestro de daños, así como la propia aseguradora de la póliza de daños, van a disponer de información inmediata y detallada sobre todos los hechos relacionados con el asegurado, por lo que podría compartir con la aseguradora de crédito información sobre los mismos.

Esta sinergia sería más potente si la empresa que ha sufrido el daño material tuviese contratada la cobertura de pérdida de beneficios. La indemnización correspondiente a la cobertura de pérdida de beneficios que esta empresa recibiría por parte de la aseguradora, solventaría sus problemas de liquidez causados por la paralización de la actividad, por lo que tendría más capacidad de hacer frente a sus deudas, incluidas las deudas pendientes con sus proveedores (los asegurados por la aseguradora de crédito). Es, por lo tanto, en el interés de la aseguradora de crédito que todos aquellos

deudores con los que tiene cúmulo dispongan de cobertura de pérdida de beneficios.

- En el proceso de prevención de siniestros de pérdida de beneficios es donde aparece una tercera sinergia. Como se ha mencionado anteriormente, una de las estrategias que se utilizan para mitigar el impacto de un siniestro de pérdida de beneficios es la de seguir una estrategia de subcontratación, por la cual la empresa que ha sufrido el siniestro de daños busca a otra empresa del sector que pueda proveerle con su producto, de forma que pueda seguir vendiendo a sus clientes durante el periodo de inactividad, y así no perder la cartera de clientes. En la búsqueda de empresas que puedan proveer a la empresa afectada es donde la información de la que disponen las aseguradoras de crédito, que disponen de información sobre millones de empresas, puede ser de ayuda para la aseguradora de pérdida de beneficios.
- La cuarta y última sinergia clara que se ha identificado entre los dos ramos aparece en el proceso de distribución. Ambos seguros ofrecen una protección de la situación financiera de la empresa asegurado, protegiendo la cuenta de resultados y del balance de situación, por lo que parece lógico que los mediadores pudiesen ofrecer ambos productos como protección integral para la situación financiera de las empresas. Es cierto que los conocimientos que se requieren para la gestión de ambas pólizas es muy distinto, por lo que lo óptimo sería que los agentes de ambos ramos tuviesen acuerdos recíprocos, de forma que se pudiesen referenciar clientes que mostrasen interés en el ramo. Las corredurías de tamaño considerable y los grandes *brokers* internacionales lo tienen más sencillo para aplicar esta sinergia, ya que disponen en sus equipos de profesionales especializados en cada uno de los ramos.

Cabe destacar que, en España, la cobertura de pérdida de beneficios no se comercializa de forma individual, si no como una garantía de la póliza de daños, ya sea de riesgo industrial o comercios. Por lo tanto, y teniendo en cuenta que el seguro de crédito cubre las ventas a crédito efectuadas entre empresas (excluyendo las ventas a crédito de empresas a personas física), las cuatro sinergias que se exponen en este trabajo son de aplicación solamente para aquellas empresas del sector industrial lo que, según datos del Instituto Nacional de Estadística, serían cerca de 200 mil empresas españolas. Sin embargo, estas sinergias pueden ser de aplicación para cualquier empresa de otros seguros que no sea el industrial, así como en otros países donde la cobertura de pérdida de beneficios se comercializa de forma individualizada, siempre y cuando dichas empresas sean susceptibles de contratar una póliza de seguro de crédito, por lo que tienen que estar comercializando sus productos o servicios a crédito a otras personas jurídicas.

Asimismo, en la implementación de dichas sinergias se deben tener en cuenta los aspectos legales relacionados con el intercambio de información entre aseguradoras, ya sean o no pertenecientes al mismo grupo asegurador.

Por último, se plantea una sinergia que va mucho más allá, y que podría ser objeto de análisis en trabajos futuros. En relación a la primera sinergia expuesta en relación a los procesos de suscripción, la información en manos de la aseguradora de crédito sobre la información financiera, el histórico del comportamiento de pagos, la experiencia siniestral o la relación que una empresa tiene con sus proveedores, puede ser de utilidad para la suscripción de cualquier póliza de seguros para empresas, ya sea el riesgo industrial, de responsabilidad civil, de accidentes o de las propias flotas de vehículos. Desde hace años, en otros ramos de seguros a particulares, como puede ser en el de automóviles o el de hogar, la suscripción no está solamente limitada al análisis del riesgo a asegurar, sino también a un análisis de la persona que gestiona el riesgo. Se analizan datos como puede ser la morosidad que el asegurado puede tener o el comportamiento de pago que muestra, ya que existe correlación entre estos indicadores y la siniestralidad. Por ejemplo, una persona con una mala situación crediticia muestra un indicador claro de elevada siniestralidad.

De este modo, los indicadores sobre la situación financiera de una empresa, es decir, la información sobre los que están gestionando a los riesgos asegurados, podría ser incorporada en los procesos de suscripción de cualquier seguro para empresas. En los últimos años se está avanzando en la búsqueda de conectores en relación a la empresa y sus siniestros, y es aquí donde las aseguradoras de crédito, por el gran volumen de datos que manejan, pueden aportar valor a las empresas aseguradoras tradicionales. Sería interesante estudiar exactamente la correlación exacta entre los indicadores relacionados con la actividad de una empresa y su resultado en la siniestralidad de los diferentes ramos asegurados.

6. Bibliografía

Libros:

PÉREZ TORRES, J.L. “Fundamentos del seguro”. Umeser. Barcelona, 2011.

DOWDING, TONY. “The business of credit insurance”. University of East London, Londres, 2009.

Legislación:

Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato del Seguro (LCS).

Informes:

UNESPA. El aseguramiento industrial en España 2019-2020. Informe de estos seguros, Madrid.

UNESPA. Los Percances Atendidos por el Seguro Patrimonial en 2019. Informe de estos seguros, Madrid.

ICEA. Informe Económico del Sector Asegurador a diciembre. Año 2020. Febrero 2021, Madrid.

UNESPA. Informe ‘El aseguramiento industrial en España’. Nota de prensa, 15 de abril de 2021, Madrid.

UNESPA. ¡Fuego! Los incendios asegurados en 2018-2019. Informe de estos seguros, Madrid.

ALLIANZ. Allianz Risk Barometer – Identifying the major business risks for 2021. 2021, Munich.

GEN RE. Property Business Interruption Insurance – a German Perspective. 2018, Colonia.

GEN RE. Business Interruption Exposure – An Underwriter’s Guide to Getting It Right. 2019, Colonia.

GEN RE. Business Continuity Management – More Valuable Than Ever. 2020, Colonia.

SWISS RE. Contingent business interruption and other special covers. Zurich, 2002.

COFACE. FY-2020 Results (informe anual resultados 2020).

ICISA. Overview of international Covid19-related policy developments. 2020.

ATRADIUS. Atradius Annual Report 2020 (informe anual resultados 2020).

ICISA. Catálogo de Términos de Seguro de Crédito.

ICEA. Los seguros multirriesgos a diciembre. Año 2020. 2020, Madrid.

ICISA. Trade Credit Insurance - Premiums, Claims and Claims Ratio. ICISA Members (excl reinsurance members). 2021

ICISA. Trade Credit Insurance - Insured Exposure ICISA Members (excl reinsurance members). 2021

Fuentes de Internet:

¿Qué líneas de seguros pueden beneficiarse de la Covid-19? (fecha visita: 24 de marzo de 2021)

<https://www.inese.es/que-lineas-de-seguros-pueden-beneficiarse-de-la-covid-19/>

¿Qué NO cubre un seguro de lucro cesante o pérdida de beneficios? (fecha visita: 20 de febrero de 2021)

<https://www.segurosafmediacion.es/que-cubre-un-seguro-de-lucro-cesante-o-perdida-de-beneficios/>

La cobertura de pérdida de beneficios (Mapfre) (fecha visita: 15 de marzo de 2021):

<https://blogmapfre.com/seguros/que-es-la-cobertura-de-perdida-de-beneficios-por-contingencias/#:~:text=La%20cobertura%20de%20p%C3%A9rdidas%20de%20beneficio%20por%20contingencias%20y%20la,de%20un%20cliente%20o%20proveedor>

Pérdida de Beneficios (ERSM) (fecha de visita: 5 de marzo de 2021)

<https://www.ersmgrupo.com/seguros/perdida-de-beneficios/>

Eight Key Concepts to Understand in Business Interruption Coverage (Marsh) (fecha de visita: 5 de marzo de 2021)

<https://www.marsh.com/us/insights/research/business-insurance.html>

Daños Materiales y Pérdida de Beneficios (Ambler) (fecha de visita: 23 de febrero de 2021)

http://www.ambler.es/es/seguros_empresa/danos_materiales_y_perdida_de_beneficios

Business Interruption Insurance Market 2021-2028 (fecha de visita: 10 de febrero de 2021)

<https://www.mccourier.com/business-interruption-insurance-market-2021-2028-ballooning-growth-factors-with-berkshire-hathaway-china-life-insurance-allianz-american-international-metlife-axa-aia-group-hong-kong-ing-group/>

Evolution of Business Interruption insurance in the Global Market Place (MDD) (fecha de visita: 8 de marzo de 2021)

<https://www.mdd.com/forensic-accounting-articles/evolution-of-business-interruption-insurance-in-the-global-market-place/>

HISTORY OF BUSINESS INTERRUPTION INSURANCE (fecha de visita: 18 de febrero de 2021)

<https://cms.lmigroup.com/bi-explained/au/history-of-business-interruption-insurance/>

Modelos de aseguramiento de la cobertura de pérdidas consecuenciales (fecha de visita: 8 de abril de 2021)

<https://www.willistowerswatson.com/es-ES/Insights/2018/08/modelos-de-aseguramiento-de-la-cobertura-de-perdidas-consecuenciales>

AON Insurance markets (fecha de visita: 2 de abril de 2021)

<https://www.aon.com/credit-solutions/credit-insurance/insurance-markets.jsp>

El III Estudio sobre Siniestralidad, Morosidad y Comportamiento de pago en el sector asegurador realizado por Experian ofrece patrones de comportamiento que ayuda a las aseguradoras (fecha de visita: 5 de mayo de 2021)

<https://www.experian.es/blogs/sobre-experian/2017/12/estudio-sobre-siniestralidad-morosidad-y-comportamiento-de-pago-en-el-sector-asegurador-realizado-por-experian/>

La sentencia de la AP de Girona puede generar un «efecto llamada» de reclamaciones por cierre de negocio (fecha de visita: 25 de marzo de 2021)

<https://confi legal.com/20210215-la-sentencia-de-la-ap-de-girona-puede-generar-un-efecto-llamada-de-reclamaciones-por-cierre-de-negocio/>

INE - Directorio Central de Empresas. DIRCE. 1 de enero de 2020 (fecha de visita: 3 de junio de 2021)

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550

Víctor Tinoco Closa

Nacido en Barcelona, el 20 de mayo de 1990.

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad UIC Barcelona (2008-2012) y MBA por la *Dublin Business School* (2014-2016).

En 2013 se incorporó a Atradius, una empresa del Grupo Catalana Occidente. En Atradius desempeñó funciones como suscriptor de reaseguro, en Dublín, y como auditor interno, en Madrid. Desde mediados de 2020 forma parte del equipo de auditoría *forensic* de Grupo Catalana Occidente, en Sant Cugat del Vallés (Barcelona).

Anexos

A. Listado de empresas asociadas a ICISA

Según datos publicados por ICISA, las compañías de seguro de crédito que forman parte de la asociación y proporcionan datos para la publicación de estadísticas a nivel sectorial son las siguientes:

Abarca
Afianzadora Latinoamericana
Arch Re
Argo Surety
Aserta
PT. Askrindo (Persero)
Atradius
AVIVA
AXA
AXA XL
AXIS Captial
BTG Pactual
CESCE
China National Investment & Guaranty Co., Ltd
China Pacific Insurance Co. Ltd.
Chubb
CLAL Credit Insurance Ltd
Coface
Coface PKZ
COSEC – Credendo
Credit Guarantee
Euler Hermes
Fianzas y Cauciones
Atlas S.A.
The Guarantee Company of North America
Groupama Assurance-crédit & Caution
Hannover Re
ICIC
KazakhExport
Liberty Mutual Insurance Group
Lombard Insurance Company
Mitsui Sumitomo
MS Amlin
Munich Re
Navigators Re
PartnerRe Ltd
PICC Property and Casualty Company Limited
Ping An P&C
Qatar Re
QBE
R+V Re
SACE BT
S2C S.p.A.
SCOR SE
Seoul Guarantee Insurance Company (SGI)
Sompo International
Sompo Japan
Swiss Re - Swiss Re Corporate Solutions

Tokio Marine
Travelers
Tryg Garanti
Zurich

B. Naturaleza de los percances en los ramos de comercios e industrial

Comercios (datos de UNESPA: los percances patrimoniales en 2019):

Naturaleza del percance	Percances	Frecuencia media entre percances	Pagos diarios
Daños por agua	152.993	3 minutos y 26 segundos.	243.887 €
Cristales	85.588	6 minutos y 8 segundos.	79.910 €
Daños eléctricos	53.586	9 minutos y 49 segundos.	63.390 €
Robo o daños por robo	51.107	10 minutos y 17 segundos.	194.623 €
Fenómenos atmosféricos	42.224	12 minutos y 27 segundos.	64.239 €
Responsabilidad civil	26.526	19 minutos y 49 segundos.	58.317 €
Servicios de asistencia	13.041	40 minutos y 18 segundos.	2.535 €
Defensa jurídica	13.035	40 minutos y 19 segundos.	8.499 €
Incendios	11.701	44 minutos y 55 segundos.	125.654 €
Avería de maquinaria	8.114	1 hora, 4 minutos y 47 segundos.	12.097 €
Pérdidas de beneficios	617	14 horas, 11 minutos y 52 segundos.	1.299 €
Responsabilidad civil agua	62	5 días, 21 horas, 17 minutos y 25 segundos.	85 €
Otras	30.149	17 minutos y 26 segundos.	35.727 €

Industrial (datos de UNESPA: los percances patrimoniales en 2019):

Causa	Percances	Frecuencia media entre siniestros	Pagos diarios
Daños por agua	55.746	9 minutos y 26 segundos.	135.459 €
Cristales	45.084	11 minutos y 39 segundos.	47.424 €
Fenómenos atmosféricos	40.324	13 minutos y 2 segundos.	236.550 €
Responsabilidad civil	29.288	17 minutos y 57 segundos.	131.198 €
Robo o daños por robo	25.565	20 minutos y 34 segundos.	190.641 €
Daños eléctricos	24.156	21 minutos y 46 segundos.	86.293 €
Incendios	9.588	54 minutos y 49 segundos.	545.430 €
Avería de maquinaria	7.684	1 hora, 8 minutos y 24 segundos.	57.782 €
Defensa jurídica	7.062	1 hora, 14 minutos y 26 segundos.	8.501 €
Pérdidas de beneficios	2.548	3 horas, 26 minutos y 17 segundos.	21.879 €
Servicios de asistencia	1.072	8 horas, 10 minutos y 18 segundos.	282 €
Otras	36.274	14 minutos y 29 segundos.	224.450 €

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Barcelona

PUBLICACIONES

- 1.- Francisco Abián Rodríguez: “Modelo Global de un Servicio de Prestaciones Vida y su interrelación con Suscripción” 2005/2006
- 2.- Erika Johanna Aguilar Olaya: “Gobierno Corporativo en las Mutualidades de Seguros” 2005/2006
- 3.- Alex Aguyé Casademunt: “La Entidad Multicanal. Elementos clave para la implantación de la Estrategia Multicanal en una entidad aseguradora” 2009/2010
- 4.- José María Alonso-Rodríguez Piedra: “Creación de una plataforma de servicios de siniestros orientada al cliente” 2007/2008
- 5.- Jorge Alvez Jiménez: “innovación y excelencia en retención de clientes” 2009/2010
- 6.- Anna Aragonés Palom: “El Cuadro de Mando Integral en el Entorno de los seguros Multirriesgo” 2008/2009
- 7.- Maribel Avila Ostos: “La tele-suscripción de Riesgos en los Seguros de Vida” 2009/2010
- 8.- Mercé Bascompte Riquelme: “El Seguro de Hogar en España. Análisis y tendencias” 2005/2006
- 9.- Aurelio Beltrán Cortés: “Bancaseguros. Canal Estratégico de crecimiento del sector asegurador” 2010/2011
- 10.- Manuel Blanco Alpuente: “Delimitación temporal de cobertura en el seguro de responsabilidad civil. Las cláusulas claims made” 2008/2009
- 11.- Eduard Blanxart Raventós: “El Gobierno Corporativo y el Seguro D & O” 2004/2005
- 12.- Rubén Bouso López: “El Sector Industrial en España y su respuesta aseguradora: el Multirriesgo Industrial. Protección de la empresa frente a las grandes pérdidas patrimoniales” 2006/2007
- 13.- Kevin van den Boom: “El Mercado Reasegurador (Cedentes, Brokers y Reaseguradores). Nuevas Tendencias y Retos Futuros” 2008/2009
- 14.- Laia Bruno Sazatornil: “L'ètica i la rentabilitat en les companyies asseguradores. Proposta de codi deontològic” 2004/2005
- 15.- María Dolores Caldés Llopis: “Centro Integral de Operaciones Vida” 2007/2008
- 16.- Adolfo Calvo Llorca: “Instrumentos legales para el recobro en el marco del seguro de crédito” 2010/2011
- 17.- Ferran Camprubí Baiges: “La gestión de las inversiones en las entidades aseguradoras. Selección de inversiones” 2010/2011
- 18.- Joan Antoni Carbonell Aregall: “La Gestió Internacional de Sinistres d'Automòbil amb Resultat de Danys Materials” 2003-2004
- 19.- Susana Carmona Llevadot: “Viabilidad de la creación de un sistema de Obra Social en una entidad aseguradora” 2007/2008
- 20.- Sergi Casas del Alcazar: “El PPlan de Contingencias en la Empresa de Seguros” 2010/2011
- 21.- Francisco Javier Cortés Martínez: “Análisis Global del Seguro de Decesos” 2003-2004
- 22.- María Carmen Ceña Nogué: “El Seguro de Comunidades y su Gestión” 2009/2010
- 23.- Jordi Cots Paltor: “Control Interno. El auto-control en los Centros de Siniestros de Automóviles” 2007/2008
- 24.- Montserrat Cunillé Salgado: “Los riesgos operacionales en las Entidades Aseguradoras” 2003-2004
- 25.- Ricard Doménech Pagés: “La realidad 2.0. La percepción del cliente, más importante que nunca” 2010/2011
- 26.- Luis Domínguez Martínez: “Formas alternativas para la Cobertura de Riesgos” 2003-2004
- 27.- Marta Escudero Cutal: “Solvencia II. Aplicación práctica en una entidad de Vida” 2007/2008
- 28.- Salvador Esteve Casablancas: “La Dirección de Reaseguro. Manual de Reaseguro” 2005/2006
- 29.- Alvaro de Falguera Gaminde: “Plan Estratégico de una Correduría de Seguros Náuticos” 2004/2005

- 30.- Isabel M^a Fernández García: "Nuevos aires para las Rentas Vitalicias" 2006/2007
- 31.- Eduard Fillet Catarina: "Contratación y Gestión de un Programa Internacional de Seguros" 2009/2010
- 32.- Pablo Follana Murcia: "Métodos de Valoración de una Compañía de Seguros. Modelos Financieros de Proyección y Valoración consistentes" 2004/2005
- 33.- Juan Fuentes Jassé: "El fraude en el seguro del Automóvil" 2007/2008
- 34.- Xavier Gabarró Navarro: "El Seguro de Protección Jurídica. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 35.- Josep María Galcerá Gombau: "La Responsabilidad Civil del Automóvil y el Daño Corporal. La gestión de siniestros. Adaptación a los cambios legislativos y propuestas de futuro" 2003-2004
- 36.- Luisa García Martínez: "El Carácter tuitivo de la LCS y los sistemas de Defensa del Asegurado. Perspectiva de un Operador de Banca Seguros" 2006/2007
- 37.- Fernando García Giralt: "Control de Gestión en las Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 38.- Jordi García-Muret Ubis: "Dirección de la Sucursal. D. A. F. O." 2006/2007
- 39.- David Giménez Rodríguez: "El seguro de Crédito: Evolución y sus Canales de Distribución" 2008/2009
- 40.- Juan Antonio González Arriete: "Línea de Descuento Asegurada" 2007/2008
- 41.- Miquel Gotés Grau: "Assegurances Agràries a BancaSeguros. Potencial i Sistema de Comercialització" 2010/2011
- 42.- Jesús Gracia León: "Los Centros de Siniestros de Seguros Generales. De Centros Operativos a Centros Resolutivos. De la optimización de recursos a la calidad de servicio" 2006/2007
- 43.- José Antonio Guerra Díez: "Creación de unas Tablas de Mortalidad Dinámicas" 2007/2008
- 44.- Santiago Guerrero Caballero: "La politización de las pensiones en España" 2010/2011
- 45.- Francisco J. Herencia Conde: "El Seguro de Dependencia. Estudio comparativo a nivel internacional y posibilidades de desarrollo en España" 2006/2007
- 46.- Francisco Javier Herrera Ruiz: "Selección de riesgos en el seguro de Salud" 2009/2010
- 47.- Alicia Hoya Hernández: "Impacto del cambio climático en el reaseguro" 2008/2009
- 48.- Jordi Jiménez Baena: "Creación de una Red de Agentes Exclusivos" 2007/2008
- 49.- Oriol Jorba Cartoixà: "La oportunidad aseguradora en el sector de las energías renovables" 2008/2009
- 50.- Anna Juncá Puig: "Una nueva metodología de fidelización en el sector asegurador" 2003/2004
- 51.- Ignacio Lacalle Goría: "El artículo 38 Ley Contrato de Seguro en la Gestión de Siniestros. El procedimiento de peritos" 2004/2005
- 52.- M^a Carmen Lara Ortíz: "Solvencia II. Riesgo de ALM en Vida" 2003/2004
- 53.- Haydée Noemí Lara Téllez: "El nuevo sistema de Pensiones en México" 2004/2005
- 54.- Marta Leiva Costa: "La reforma de pensiones públicas y el impacto que esta modificación supone en la previsión social" 2010/2011
- 55.- Victoria León Rodríguez: "Problemática del aseguramiento de los Jóvenes en la política comercial de las aseguradoras" 2010/2011
- 56.- Pilar Lindín Soriano: "Gestión eficiente de pólizas colectivas de vida" 2003/2004
- 57.- Victor Lombardero Guarner: "La Dirección Económico Financiera en el Sector Asegurador" 2010/2011
- 58.- Maite López Aladros: "Análisis de los Comercios en España. Composición, Evolución y Oportunidades de negocio para el mercado asegurador" 2008/2009
- 59.- Josep March Arranz: "Los Riesgos Personales de Autónomos y Trabajadores por cuenta propia. Una visión de la oferta aseguradora" 2005/2006
- 60.- Miquel Maresch Camprubí: "Necesidades de organización en las estructuras de distribución por mediadores" 2010/2011
- 61.- José Luis Marín de Alcaraz: "El seguro de impago de alquiler de viviendas" 2007/2008
- 62.- Miguel Ángel Martínez Boix: "Creatividad, innovación y tecnología en la empresa de seguros" 2005/2006

- 63.- Susana Martínez Corveira: "Propuesta de Reforma del Baremo de Autos" 2009/2010
- 64.- Inmaculada Martínez Lozano: "La Tributación en el mundo del seguro" 2008/2009
- 65.- Dolors Melero Montero: "Distribución en bancaseguros: Actuación en productos de empresas y gerencia de riesgos" 2008/2009
- 66.- Josep Mena Font: "La Internalización de la Empresa Española" 2009/2010
- 67.- Angela Milla Molina: "La Gestión de la Previsión Social Complementaria en las Compañías de Seguros. Hacia un nuevo modelo de Gestión" 2004/2005
- 68.- Montserrat Montull Rossón: "Control de entidades aseguradoras" 2004/2005
- 69.- Eugenio Morales González: "Oferta de licuación de patrimonio inmobiliario en España" 2007/2008
- 70.- Lluís Morales Navarro: "Plan de Marketing. División de Bancaseguros" 2003/2004
- 71.- Sonia Moya Fernández: "Creación de un seguro de vida. El éxito de su diseño" 2006/2007
- 72.- Rocio Moya Morón: "Creación y desarrollo de nuevos Modelos de Facturación Electrónica en el Seguro de Salud y ampliación de los modelos existentes" 2008/2009
- 73.- María Eugenia Muguera Goya: "Bancaseguros. La comercialización de Productos de Seguros No Vida a través de redes bancarias" 2005/2006
- 74.- Ana Isabel Mullor Cabo: "Impacto del Envejecimiento en el Seguro" 2003/2004
- 75.- Estefanía Nicolás Ramos: "Programas Multinacionales de Seguros" 2003/2004
- 76.- Santiago de la Nogal Mesa: "Control interno en las Entidades Aseguradoras" 2005/2006
- 77.- Antonio Nolasco Gutiérrez: "Venta Cruzada. Mediación de Seguros de Riesgo en la Entidad Financiera" 2006/2007
- 78.- Francesc Ocaña Herrera: "Bonus-Malus en seguros de asistencia sanitaria" 2006/2007
- 79.- Antonio Olmos Francino: "El Cuadro de Mando Integral: Perspectiva Presente y Futura" 2004/2005
- 80.- Luis Palacios García: "El Contrato de Prestación de Servicios Logísticos y la Gerencia de Riesgos en Operadores Logísticos" 2004/2005
- 81.- Jaume Paris Martínez: "Segmento Discapacitados. Una oportunidad de Negocio" 2009/2010
- 82.- Martín Pascual San Martín: "El incremento de la Longevidad y sus efectos colaterales" 2004/2005
- 83.- Montserrat Pascual Villacampa: "Proceso de Tarificación en el Seguro del Automóvil. Una perspectiva técnica" 2005/2006
- 84.- Marco Antonio Payo Aguirre: "La Gerencia de Riesgos. Las Compañías Cautivas como alternativa y tendencia en el Risk Management" 2006/2007
- 85.- Patricia Pérez Julián: "Impacto de las nuevas tecnologías en el sector asegurador" 2008/2009
- 86.- María Felicidad Pérez Soro: "La atención telefónica como transmisora de imagen" 2009/2010
- 87.- Marco José Piccirillo: "Ley de Ordenación de la Edificación y Seguro. Garantía Decenal de Daños" 2006/2007
- 88.- Irene Plana Güell: "Sistemas d'Informació Geogràfica en el Sector Assegurador" 2010/2011
- 89.- Sonia Plaza López: "La Ley 15/1999 de Protección de Datos de carácter personal" 2003/2004
- 90.- Pere Pons Pena: "Identificación de Oportunidades comerciales en la Provincia de Tarragona" 2007/2008
- 91.- María Luisa Postigo Díaz: "La Responsabilidad Civil Empresarial por accidentes del trabajo. La Prevención de Riesgos Laborales, una asignatura pendiente" 2006/2007
- 92.- Jordi Pozo Tamarit: "Gerencia de Riesgos de Terminales Marítimas" 2003/2004
- 93.- Francesc Pujol Niñerola: "La Gerencia de Riesgos en los grupos multisectoriales" 2003-2004
- 94.- M^a del Carmen Puyol Rodríguez: "Recursos Humanos. Breve mirada en el sector de Seguros" 2003/2004
- 95.- Antonio Miguel Reina Vidal: "Sistema de Control Interno, Compañía de Vida. Bancaseguros" 2006/2007
- 96.- Marta Rodríguez Carreiras: "Internet en el Sector Asegurador" 2003/2004

- 97.- Juan Carlos Rodríguez García: "Seguro de Asistencia Sanitaria. Análisis del proceso de tramitación de Actos Médicos" 2004/2005
- 98.- Mónica Rodríguez Nogueiras: "La Cobertura de Riesgos Catastróficos en el Mundo y soluciones alternativas en el sector asegurador" 2005/2006
- 99.- Susana Roquet Palma: "Fusiones y Adquisiciones. La integración y su impacto cultural" 2008/2009
- 100.- Santiago Rovira Obradors: "El Servei d'Assegurances. Identificació de les variables clau" 2007/2008
- 101.- Carlos Ruano Espí: "Microseguro. Una oportunidad para todos" 2008/2009
- 102.- Mireia Rubio Cantisano: "El Comercio Electrónico en el sector asegurador" 2009/2010
- 103.- María Elena Ruíz Rodríguez: "Análisis del sistema español de Pensiones. Evolución hacia un modelo europeo de Pensiones único y viabilidad del mismo" 2005/2006
- 104.- Eduardo Ruiz-Cuevas García: "Fases y etapas en el desarrollo de un nuevo producto. El Taller de Productos" 2006/2007
- 105.- Pablo Martín Sáenz de la Pascua: "Solvencia II y Modelos de Solvencia en Latinoamérica. Sistemas de Seguros de Chile, México y Perú" 2005/2006
- 106.- Carlos Sala Farré: "Distribución de seguros. Pasado, presente y tendencias de futuro" 2008/2009
- 107.- Ana Isabel Salguero Matarín: "Quién es quién en el mundo del Plan de Pensiones de Empleo en España" 2006/2007
- 108.- Jorge Sánchez García: "El Riesgo Operacional en los Procesos de Fusión y Adquisición de Entidades Aseguradoras" 2006/2007
- 109.- María Angels Serral Floreta: "El lucro cesante derivado de los daños personales en un accidente de circulación" 2010/2011
- 110.- David Serrano Solano: "Metodología para planificar acciones comerciales mediante el análisis de su impacto en los resultados de una compañía aseguradora de No Vida" 2003/2004
- 111.- Jaume Siberta Durán: "Calidad. Obtención de la Normativa ISO 9000 en un centro de Atención Telefónica" 2003/2004
- 112.- María Jesús Suárez González: "Los Poolings Multinacionales" 2005/2006
- 113.- Miguel Torres Juan: "Los siniestros IBNR y el Seguro de Responsabilidad Civil" 2004/2005
- 114.- Carlos Travé Babiano: "Provisiones Técnicas en Solvencia II. Valoración de las provisiones de siniestros" 2010/2011
- 115.- Rosa Viciano García: "Banca-Seguros. Evolución, regulación y nuevos retos" 2007/2008
- 116.- Ramón Vidal Escobosa: "El baremo de Daños Personales en el Seguro de Automóviles" 2009/2010
- 117.- Tomás Wong-Kit Ching: "Análisis del Reaseguro como mitigador del capital de riesgo" 2008/2009
- 118.- Yibo Xiong: "Estudio del mercado chino de Seguros: La actualidad y la tendencia" 2005/2006
- 119.- Beatriz Bernal Callizo: "Póliza de Servicios Asistenciales" 2003/2004
- 120.- Marta Bové Badell: "Estudio comparativo de evaluación del Riesgo de Incendio en la Industria Química" 2003/2004
- 121.- Ernest Castellón Texidó: "La edificación. Fases del proceso, riesgos y seguros" 2004/2005
- 122.- Sandra Clusella Giménez: "Gestió d'Actius i Passius. Inmunització Financera" 2004/2005
- 123.- Miquel Crespí Argemí: "El Seguro de Todo Riesgo Construcción" 2005/2006
- 124.- Yolanda Dengra Martínez: "Modelos para la oferta de seguros de Hogar en una Caja de Ahorros" 2007/2008
- 125.- Marta Fernández Ayala: "El futuro del Seguro. Bancaseguros" 2003/2004
- 126.- Antonio Galí Isus: "Inclusión de las Energías Renovables en el sistema Eléctrico Español" 2009/2010
- 127.- Gloria Gorbea Bretones: "El control interno en una entidad aseguradora" 2006/2007
- 128.- Marta Jiménez Rubio: "El procedimiento de tramitación de siniestros de daños materiales de automóvil: análisis, ventajas y desventajas" 2008/2009
- 129.- Lorena Alejandra Libson: "Protección de las víctimas de los accidentes de circulación. Comparación entre el sistema español y el argentino" 2003/2004

- 130.- Mario Manzano Gómez: "La responsabilidad civil por productos defectuosos. Solución aseguradora" 2005/2006
- 131.- Àlvar Martín Botí: "El Ahorro Previsión en España y Europa. Retos y Oportunidades de Futuro" 2006/2007
- 132.- Sergio Martínez Olivé: "Construcción de un modelo de previsión de resultados en una Entidad Aseguradora de Seguros No Vida" 2003/2004
- 133.- Pilar Miracle Vázquez: "Alternativas de implementación de un Departamento de Gestión Global del Riesgo. Aplicado a empresas industriales de mediana dimensión" 2003/2004
- 134.- María José Morales Muñoz: "La Gestión de los Servicios de Asistencia en los Multirriesgo de Hogar" 2007/2008
- 135.- Juan Luis Moreno Pedroso: "El Seguro de Caución. Situación actual y perspectivas" 2003/2004
- 136.- Rosario Isabel Pastrana Gutiérrez: "Creació d'una empresa de serveis socials d'atenció a la dependència de les persones grans enfocada a productes d'assegurances" 2007/2008
- 137.- Joan Prat Rifà: "La Previsió Social Complementaria a l'Empresa" 2003/2004
- 138.- Alberto Sanz Moreno: "Beneficios del Seguro de Protección de Pagos" 2004/2005
- 139.- Judith Safont González: "Efectes de la contaminació i del estils de vida sobre les assegurances de salut i vida" 2009/2010
- 140.- Carles Soldevila Mejías: "Models de gestió en companyies d'assegurances. Outsourcing / Insourcing" 2005/2006
- 141.- Olga Torrente Pascual: "IFRS-19 Retribuciones post-empleo" 2003/2004
- 142.- Annabel Roig Navarro: "La importancia de las mutualidades de previsión social como complementarias al sistema público" 2009/2010
- 143.- José Angel Ansón Tortosa: "Gerencia de Riesgos en la Empresa española" 2011/2012
- 144.- María Mercedes Bernués Burillo: "El permiso por puntos y su solución aseguradora" 2011/2012
- 145.- Sònia Beulas Boix: "Prevención del blanqueo de capitales en el seguro de vida" 2011/2012
- 146.- Ana Borràs Pons: "Teletrabajo y Recursos Humanos en el sector Asegurador" 2011/2012
- 147.- María Asunción Cabezas Bono: "La gestión del cliente en el sector de bancaseguros" 2011/2012
- 148.- María Carrasco Mora: "Matching Premium. New approach to calculate technical provisions Life insurance companies" 2011/2012
- 149.- Eduard Huguet Palouzie: "Las redes sociales en el Sector Asegurador. Plan social-media. El Community Manager" 2011/2012
- 150.- Laura Monedero Ramírez: "Tratamiento del Riesgo Operacional en los 3 pilares de Solvencia II" 2011/2012
- 151.- Salvador Obregón Gomá: "La Gestión de Intangibles en la Empresa de Seguros" 2011/2012
- 152.- Elisabet Ordóñez Somolinos: "El sistema de control Interno de la Información Financiera en las Entidades Cotizadas" 2011/2012
- 153.- Gemma Ortega Vidal: "La Mediación. Técnica de resolución de conflictos aplicada al Sector Asegurador" 2011/2012
- 154.- Miguel Ángel Pino García: "Seguro de Crédito: Implantación en una aseguradora multirramo" 2011/2012
- 155.- Genevieve Thibault: "The Customer Experience as a Source of Competitive Advantage" 2011/2012
- 156.- Francesc Vidal Bueno: "La Mediación como método alternativo de gestión de conflictos y su aplicación en el ámbito asegurador" 2011/2012
- 157.- Mireia Arenas López: "El Fraude en los Seguros de Asistencia. Asistencia en Carretera, Viaje y Multirriesgo" 2012/2013
- 158.- Lluís Fernández Rabat: "El proyecto de contratos de Seguro-IFRS4. Expectativas y realidades" 2012/2013
- 159.- Josep Ferrer Arilla: "El seguro de decesos. Presente y tendencias de futuro" 2012/2013
- 160.- Alicia García Rodríguez: "El Cuadro de Mando Integral en el Ramo de Defensa Jurídica" 2012/2013

- 161.- David Jarque Solsona: "Nuevos sistemas de suscripción en el negocio de vida. Aplicación en el canal bancaseguros" 2012/2013
- 162.- Kamal Mustafá Gondolbeu: "Estrategias de Expansión en el Sector Asegurador. Matriz de Madurez del Mercado de Seguros Mundial" 2012/2013
- 163.- Jordi Núñez García: "Redes Periciales. Eficacia de la Red y Calidad en el Servicio" 2012/2013
- 164.- Paula Núñez García: "Benchmarking de Autoevaluación del Control en un Centro de Sinistros Diversos" 2012/2013
- 165.- Cristina Riera Asensio: "Agregadores. Nuevo modelo de negocio en el Sector Asegurador" 2012/2013
- 166.- Joan Carles Simón Robles: "Responsabilidad Social Empresarial. Propuesta para el canal de agentes y agencias de una compañía de seguros generalista" 2012/2013
- 167.- Marc Vilardebó Miró: "La política de inversión de las compañías aseguradoras ¿Influirá Solvencia II en la toma de decisiones?" 2012/2013
- 168.- Josep María Bertrán Aranés: "Segmentación de la oferta aseguradora para el sector agrícola en la provincia de Lleida" 2013/2014
- 169.- María Buendía Pérez: "Estrategia: Formulación, implementación, valoración y control" 2013/2014
- 170.- Gabriella Fernández Andrade: "Oportunidades de mejora en el mercado de seguros de Panamá" 2013/2014
- 171.- Alejandro Galcerán Rosal: "El Plan Estratégico de la Mediación: cómo una Entidad Aseguradora puede ayudar a un Mediador a implementar el PEM" 2013/2014
- 172.- Raquel Gómez Fernández: "La Previsión Social Complementaria: una apuesta de futuro" 2013/2014
- 173.- Xoañ Jovaní Guiral: "Combinaciones de negocios en entidades aseguradoras: una aproximación práctica" 2013/2014
- 174.- Àlex Lansac Font: "Visión 360 de cliente: desarrollo, gestión y fidelización" 2013/2014
- 175.- Albert Llambrich Moreno: "Distribución: Evolución y retos de futuro: la evolución tecnológica" 2013/2014
- 176.- Montserrat Pastor Ventura: "Gestión de la Red de Mediadores en una Entidad Aseguradora. Presente y futuro de los agentes exclusivos" 2013/2014
- 177.- Javier Portalés Pau: "El impacto de Solvencia II en el área de TI" 2013/2014
- 178.- Jesús Rey Pulido: "El Seguro de Impago de Alquileres: Nuevas Tendencias" 2013/2014
- 179.- Anna Solé Serra: "Del cliente satisfecho al cliente entusiasmado. La experiencia cliente en los seguros de vida" 2013/2014
- 180.- Eva Tejedor Escorihuela: "Implantación de un Programa Internacional de Seguro por una compañía española sin sucursales o filiales propias en el extranjero. Caso práctico: Seguro de Daños Materiales y RC" 2013/2014
- 181.- Vanesa Cid Pijuan: "Los seguros de empresa. La diferenciación de la mediación tradicional" 2014/2015.
- 182.- Daniel Ciprés Tiscar: "¿Por qué no arranca el Seguro de Dependencia en España?" 2014/2015.
- 183.- Pedro Antonio Escalona Cano: "La estafa de Seguro. Creación de un Departamento de Fraude en una entidad aseguradora" 2014/2015.
- 184.- Eduard Escardó Lleixà: "Análisis actual y enfoque estratégico comercial de la Bancaseguros respecto a la Mediación tradicional" 2014/2015.
- 185.- Marc Esteve Grau: "Introducción del Ciber Riesgo en el Mundo Asegurador" 2014/2015.
- 186.- Paula Fernández Díaz: "La Innovación en las Entidades Aseguradoras" 2014/2015.
- 187.- Alex Lleyda Capell: "Proceso de transformación de una compañía aseguradora enfocada a producto, para orientarse al cliente" 2014/2015.
- 188.- Oriol Petit Salas: "Creación de Correduría de Seguros y Reaseguros S.L. Gestión Integral de Seguros" 2014/2015.
- 189.- David Ramos Pastor: "Big Data en sectores Asegurador y Financiero" 2014/2015.

- 190.- Marta Raso Cardona: "Comoditización de los seguros de Autos y Hogar. Diferenciación, fidelización y ahorro a través de la prestación de servicios" 2014/2015.
- 191.- David Ruiz Carrillo: "Información de clientes como elemento estratégico de un modelo asegurador. Estrategias de Marketing Relacional/CRM/Big Data aplicadas al desarrollo de un modelo de Bancaseguros" 2014/2015.
- 192.- Maria Torrent Caldas: "Ahorro y planificación financiera en relación al segmento de jóvenes" 2014/2015.
- 193.- Cristian Torres Ruiz: "El seguro de renta vitalicia. Ventajas e inconvenientes" 2014/2015.
- 194.- Juan José Trani Moreno: "La comunicación interna. Una herramienta al servicio de las organizaciones" 2014/2015.
- 195.- Alberto Yebra Yebra: "El seguro, producto refugio de las entidades de crédito en épocas de crisis" 2014/2015.
- 196.- Jesús García Riera: "Aplicación de la Psicología a la Empresa Aseguradora" 2015/2016
- 197.- Pilar Martínez Beguería: "La Función de Auditoría Interna en Solvencia II" 2015/2016
- 198.- Ingrid Nicolás Fargas: "El Contrato de Seguro y su evolución hasta la Ley 20/2015 LOSSEAR. Hacia una regulación más proteccionista del asegurado" 2015/2016
- 199.- María José Páez Reigosa: "Hacia un nuevo modelo de gestión de siniestros en el ramo de Defensa Jurídica" 2015/2016
- 200.- Sara Melissa Pinilla Vega: "Auditoría de Marca para el Grupo Integra Seguros Limitada" 2015/2016
- 201.- Teresa Repollés Llecha: "Optimización del ahorro a través de soluciones integrales. ¿cómo puede la empresa ayudar a sus empleados? 2015/2016
- 202.- Daniel Rubio de la Torre: "Telematics y el seguro del automóvil. Una nueva póliza basada en los servicios" 2015/2016
- 203.- Marc Tarragó Diego: "Transformación Digital. Evolución de los modelos de negocio en las compañías tradicionales" 2015/2016
- 204.- Marc Torrents Fábregas: "Hacia un modelo asegurador peer-to-peer. ¿El modelo asegurador del futuro?" 2015/2016
- 205.- Inmaculada Vallverdú Coll: "Fórmulas modernas del Seguro de Crédito para el apoyo a la empresa: el caso español" 2015/2016
- 206.- Cristina Alberch Barrio: "Seguro de Crédito. Gestión y principales indicadores" 2016/2017
- 207.- Ian Bachs Millet: "Estrategias de expansión geográfica de una entidad aseguradora para un mercado específico" 2016/2017
- 208.- Marta Campos Comas: "Externalización del servicio de asistencia" 2016/2017
- 209.- Jordi Casas Pons: "Compromisos por pensiones. Hacia un nuevo modelo de negociación colectiva" 2016/2017
- 210.- Ignacio Domenech Guillén: "El seguro del automóvil para vehículos sostenibles, autónomos y conectados" 2016/2017
- 211.- María Luisa Fernández Gómez: "Adquisiciones de Carteras de Seguros y Planes de Pensiones" 2016/2017
- 212.- Diana Heman Hasbach: "¿Podrán los Millennials cobrar pensión?: una aplicación al caso de México" 2016/2017
- 213.- Sergio López Serrano: "El impacto de los Ciberriesgos en la Gerencia de Riesgos Tradicional" 2016/2017
- 214.- Jordi Martí Bernaus: "Dolencias preexistentes en el seguro de Salud: exclusiones o sobreprimas" 2016/2017
- 215.- Jéssica Martínez Ordóñez: "Derecho al honor de las personas jurídicas y reputación online" 2016/2017
- 216.- Raúl Monjo Zapata: "La Función de Cumplimiento en las Entidades Aseguradoras" 2016/2017
- 217.- Francisco José Muñoz Guerrero: "Adaptación de los Productos de Previsión al Ciclo de Vida" 2016/2017
- 218.- Mireia Orenes Esteban: "Crear valor mediante la gestión de siniestros de vida" 2016/2017

- 219.- Oscar Pallisa Gabriel: "Big Data y el sector asegurador" 2016/2017
- 220.- Marc Parada Ricart: "Gerencia de Riesgos en el Sector del Transporte de Mercancías" 2016/2017
- 221.- Xavier Pérez Prado: "Análisis de la mediación en tiempos de cambio. Debilidades y fortalezas. Una visión de futuro" 2016/2017
- 222.- Carles Pons Garulo: "Solvencia II: Riesgo Catastrófico. Riesgo Antropógeno y Reaseguro en el Seguro de Daños Materiales" 2016/2017
- 223.- Javier Pulpillo López: "El Cuadro de Mando Integral como herramienta de gestión estratégica y retributiva" 2016/2017
- 224.- Alba Ballester Portero: "El cambio demográfico y tecnológico: su impacto en las necesidades de aseguramiento" 2017/2018
- 225.- Luis del Blanco Páez: "Aportación de valor al cliente desde una agencia exclusiva de seguros" 2017/2018
- 226.- Beatriz Cases Martín: "¿Blockchain en Seguros?" 2017/2018
- 227.- Adrià Díez Ruiz: "La inteligencia Artificial y su aplicación en la suscripción del seguro multirriesgo de hogar" 2017/2018
- 228.- Samantha Abigail Elster Alonso: "Soluciones aseguradoras de acción social (público-privada) para personas en situación de vulnerabilidad. Exclusión Social / Residencial y Pobreza Energética" 2017/2018
- 229.- Cristina Mallón López: "IFRS 17: Cómo afectará a los balances y cuenta de resultados de las aseguradoras" 2017/2018
- 230.- Carlos Matilla Pueyo: "Modelos de tarificación, transparencia y comercialización en los Seguros de Decesos" 2017/2018
- 231.- Alex Muñoz Pardo: "Aplicación de las nuevas tecnologías a la gestión de siniestros multirriesgos" 2017/2018
- 232.- Silvia Navarro García: "Marketing digital y RGDP" 2017/2018
- 233.- Agustí Ortega Lozano: "La planificación de las pensiones en los autónomos. Nueva reglamentación" 2017/2018
- 234.- Pablo Talisse Díaz: "El acoso escolar y el ciberbullying: como combatirlos" 2017/2018
- 235.- Jordi Torres Gonfaus: "Cómo llevar a cabo una estrategia de fidelización con herramientas de relación de clientes" 2017/2018
- 236.- Anna Valverde Velasco: "Nudging en el ahorro en la empresa. Aplicación de la Economía del Comportamiento a los instrumentos de Pensiones de Empleo" 2017/2018
- 237.- José Manuel Veiga Couso: "Análisis competitivo del mercado de bancaseguros en España. Una perspectiva de futuro para el periodo 2019-2021" 2017/2018
- 238.- Laura Villasevil Miranda: "Ecosistemas conectados en seguros. Análisis de seguros en el marco de la economía colaborativa y las nuevas tecnologías" 2017/2018
- 239.- María del Pilar Álvarez Benedicto: "Los seguros de Asistencia en Viaje. Análisis de caso: estudiantes universitarios desplazados" 2018/2019
- 240.- Jaume Campos Díaz: "La educación financiera como base de la cultura del ahorro y la previsión social" 2018/2019
- 241.- David Elías Monclús: "El agente de seguros exclusivo, más allá de la digitalización" 2018/2019
- 242.- Daniel Fraile García: "El seguro de impago de alquiler: contextualización en España y perspectivas" 2018/2019
- 243.- Guillermo García Marcén: "Contratación de la póliza de Ciberriesgos, tratamiento del siniestro y la importancia del reaseguro" 2018/2019
- 244.- Esther Grau Alonso: "Las quejas de los clientes y cómo estas nos brindan una oportunidad para crecer y mejorar" 2018/2019
- 245.- Ester Guerrero Labanda: "Compliance y ética empresarial. La cultura ética como motor del cambio de la actividad aseguradora" 2018/2019
- 246.- Sergio Hernández Chico: "El riesgo de mercado en Solvencia II y su optimización" 2018/2019

- 247.- Silvia Martínez López: "El papel de la Salud en los Planes de Retribución Flexible en las empresas" 2018/2019
- 248.- Marta Nadal Cervera: "El seguro bajo demanda" 2018/2019
- 249.- Carla Palà Riera: "Función Actuarial y Reaseguro" 2018/2019
- 250.- Silvia Paniagua Alcañiz: "Seguro Trienal de la Edificación" 2018/2019
- 251.- Agustí Pascual Bergua: "Solución integral para las Pymes: un nuevo concepto de Seguro" 2018/2019
- 252.- Eduardo Pérez Hurtado: "Estrategias de desarrollo para una mutua aseguradora de tamaño medio" 2018/2019
- 253.- Paquita Puig Pujols: "Inversiones socialmente responsables. Análisis del impacto de una cartera de inversiones en la sociedad y en los ODS" 2018/2019
- 254.- María Puig Pericas: "El seguro de Defensa Jurídica para la explotación comercial de Drones" 2018/2019
- 255.- Paula Rubio Borrallo: "Soluciones al actual sistema de pensiones individuales privadas. Con una visión internacional" 2018/2019
- 256.- Sara Sánchez Rámiz: "Implementación de IFRS17: principales fases" 2018/2019
- 257.- Adela Agüero Iglesias: "La aplicación de la Directiva de Distribución de Seguros en una aseguradora No Vida" 2019/2020
- 258.- Marina Ayuso Julián: "Diseño de una herramienta orientada a la planificación de la cuenta de resultados en Seguros Generales" 2019/2020
- 259.- Jordi Azorín Subirá: "Mutualitats d'assegurances en el segle XXI: reptes i oportunitats" 2019/2020
- 260.- Miguel Ángel Camuesco Andrés: "El Agente de Seguros en el S. XXI. Transformación y evolución de una agencia de seguros" 2019/2020
- 261.- Emma Elson Baeza: "Privacidad y protección de datos en el sector asegurador. Identificación y análisis de los principales desafíos que plantea la regulación actual a las entidades aseguradoras" 2019/2020
- 262.- Albert Estruch Tetras: "Los bajos tipos de interés. El mayor desafío para el sector asegurador europeo" 2019/2020
- 263.- Albert Gambin Pardo: "Smart Contract. Tecnificar Servicios de Poderes Preventivos del asegurado en los seguros de Dependencia" 2019/2020
- 264.- Isaac Giménez González: "La Renta Hipotecaria: una solución eficaz para el riesgo de longevidad en la población española" 2019/2020
- 265.- Nuria Gimeno Martret: "El carsharing y el motosharing. Soluciones que puede aportar el seguro de Defensa Jurídica" 2019/2020
- 266.- Omar Granero Jou: "El seguro de mascotas. Situación del mercado español y visión internacional" 2019/2020
- 267.- David Lafer Margall: "Post Covid: la nueva era del teletrabajo en el sector asegurador" 2019/2020
- 268.- Marcel Martínez Castellano: "Modelo de gestión para siniestros de Responsabilidad Civil. Foco en empresas y siniestros de cola larga" 2019/2020
- 269.- Anass Matna: "Impacto de los fenómenos meteorológicos en el sector asegurador" 2019/2020
- 270.- Matías Ignacio Pujol Troncoso: "La Caución como elemento estabilizador en el sector de las Agencias de Viajes" 2019/2020
- 271.- David Solé Monleón: "El Seguro de Salud, propuesta de valor diferencial en las sociedades longevas" 2019/2020
- 272.- Gisela Subirá Amorós: "La prueba genética y su impacto en los seguros de vida y salud" 2019/2020
- 273.- Meritxell Torres Ayala: "IT y Machine Learning en Seguros. Aplicación práctica en Fraudes" 2019/2020
- 274.- Oscar Vázquez Bouso: "Suscripción 2.0: Onboarding digital y firma electrónica" 2019/2020
- 275.- Ana María Velasco Luque: "El aseguramiento de los Vehículos de Movilidad Personal" 2019/2020

- 276.- Alejandro Villalón Castaño: "El Seguro de Responsabilidad Civil profesional de Abogados" 2019/2020
- 277.- Ricard Alonso Portillo: "¿Debería el CEO estar preocupado? Cambios en el comportamiento de los consumidores y aceleración de la digitalización" 2020/2021
- 278.- Lluís Carles Avellà Riera: "Passat, present i futur del món de l'assegurança i la seva mediació" 2020/2021
- 279.- Josep Beltrán Bausells: "El impacto de los cambios normativos en la oferta de los Planes de Pensiones de Empleo" 2020/2021
- 280.- Francesc Bertran Faus: "La búsqueda de las eficiencias comerciales internas en las aseguradoras" 2020/2021
- 281.- Anna María Carrillo Carrasco: "Seguros para comunidades. Nuevas tendencias" 2020/2021
- 282.- Míriam Hernández Barrilado: "Diseño de pólizas de movilidad personal" 2020/2021
- 283.- Lidia Jiménez Pérez: "Covid-19: retos y oportunidades que se han generado en la gestión de siniestros multirriesgos y sus equipos" 2020/2021
- 284.- Marc Jumilla Hernández: "Soluciones de fidelización de clientes e Inteligencia Artificial" 2020/2021
- 285.- Eva Madroñal Bueno: "Recomendador de Seguros Personales. Afectación a la integridad de la persona" 2020/2021
- 286.- Enric Mariño García: "Impactos de la COVID-19 en las entidades aseguradoras" 2020/2021
- 287.- Ricardo Martí Ortuño: "Desarrollo de Redes Comerciales. Eficientes, rentables y con visión 360º" 2020/2021
- 288.- Raúl Perán Giménez: "Análisis del impacto en la transición hacia un modelo de pensiones adecuado y sostenible en España" 2020/2021
- 289.- Juan Manuel Rodríguez Muñoz: "La discapacidad en menores. Soluciones Aseguradoras" [JLPT1] 2020/2021
- 290.- Victor Tinoco Closa: "Sinergias entre Seguros de Pérdidas de Beneficios y Seguros de Crédito" 2020/2021