



180

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

Estudio realizado por: Eva Tejedor Escorihuela
Tutor: Casimiro Rey Viñuela

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

Curso 2013/2014

Esta publicación ha sido posible gracias al patrocinio de ARAG SE, Sucursal en España



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

Al iniciar esta tesis ya sabía que el mundo de los Programas Internacionales de Seguro era muy complejo, sin embargo no me imaginaba que lo fuera tanto. En mi departamento llevo relativamente poco tiempo dedicándome al tema internacional y cada día que pasa te das cuenta que aprendes infinidad de nuevos conceptos. Esta tesis me ha servido para poner en orden todos mis conocimientos y adquirir muchos otros nuevos que me ayudarán profesionalmente en el día a día de mis tareas.

En primer lugar quisiera agradecer al Grupo Catalana Occidente la oportunidad que me ha brindado de participar en este Máster, en especial a las personas que han confiado en mí y me han ayudado a crecer profesionalmente, Manel Blanco, Miquel Torres y Manuel Martínez. Asimismo agradecer a todos mis compañeros del Departamento de Responsabilidad Civil su comprensión y colaboración durante mi ausencia laboral en este último año.

Rendir especial agradecimiento a los organizadores y colaboradores del Máster que año tras año hacen posible vivir esta experiencia a un grupo de personas que vienen de diferentes áreas y departamentos dentro del mundo asegurador.

Y, sin duda, no puedo olvidarme de mi tutor Casimiro Rey ya que sin su inestimable ayuda no habría sido posible la realización de esta tesis. Me ha guiado y orientado en todo momento, además de compartir experiencias profesionales y personales relacionadas con el trabajo de las que he aprendido mucho.

Dar las gracias también a todos mis compañeros del Máster. Han sido muchos momentos los que hemos pasado juntos y hemos compartido miles de historias y risas que no olvidaré.

Por último, quisiera agradecer a mi familia y a mis amigos la paciencia y comprensión que han tenido durante este año, en especial, a mi marido Ferran porque ha sabido comprender mis momentos de ausencia durante los fines de semana y parte de las vacaciones y me ha apoyado en los momentos más difíciles.

Gracias a todos por estar siempre a mi lado.

Resumen

Hoy en día, la situación económica y financiera ha incitado a las empresas a cruzar fronteras y a expandirse a nivel mundial. Actualmente no solo las grandes multinacionales exportan sus productos y abren filiales en el extranjero para estar presentes en otros mercados, sino que la gran mayoría de pequeñas y medianas empresas buscan refugio fuera del territorio nacional.

La globalización de las empresas ha provocado la necesidad de dar una respuesta aseguradora a los clientes que se encuentran en esta situación. Sin embargo, son pocos los aseguradores que pueden ofrecer servicio de forma global. Es por todo ello, que las entidades aseguradoras que no tienen presencia en el extranjero se están intentando adaptar a los nuevos cambios y necesidades del cliente.

Con esta tesis se pretende mostrar el camino que puede seguir una entidad aseguradora a la falta de estructura en el exterior para intentar no perder a sus clientes y acompañarlos en esta nueva etapa de expansión. Con la ayuda de un caso práctico, se mostrarán los mecanismos que permitirán a una compañía aseguradora expandirse a nivel internacional, sin la necesidad de establecer sucursales/filiales en el extranjero y siempre bajo el cumplimiento del marco legal establecido en cada país.

Resum

Avui dia, la situació econòmica i financera ha incitat a les empreses a creuar fronteres i a expandir-se a nivell mundial. Actualment no solament les grans multinacionals exporten els seus productes i obren filials a l'estranger per estar presents en altres mercats, sinó que la gran majoria de petites i mitjanes empreses busquen protecció fora del territori nacional.

La globalització de les empreses ha provocat la necessitat de donar una resposta asseguradora als clients que es troben en aquesta situació. No obstant això, són pocs els asseguradors que poden oferir servei de forma global. És per tot això, que les entitats asseguradores que no tenen presència a l'estranger s'estan intentant adaptar als nous canvis i necessitats del client.

Amb aquesta tesis es pretén mostrar el camí que pot seguir una entitat asseguradora a la falta d'estructura en l'exterior per intentar no perdre als seus clients i acompanyar-los en aquesta nova etapa d'expansió. Amb l'ajuda d'un cas pràctic, es mostraran els mecanismes que permetran a una companyia asseguradora expandir-se a nivell internacional, sense la necessitat d'establir sucursals/filiales a l'estranger i sempre sota el compliment del marc legal establert a cada país.

Summary

Nowadays, the economic and financial situation has encouraged companies to cross borders and expand globally. Currently not only multinationals export their

products and open subsidiaries abroad to be present in other markets, but that the vast majority of small and medium-sized enterprises seeking refuge outside the national territory.

The globalization of businesses has resulted in the need for a response insurance to customers who find themselves in this situation. However, few insurers that can offer service on a global basis. It is why the insurance companies that have no presence abroad are attempting to adapt to the new changes and needs of the client.

This thesis is intended to show the path that can follow an insurance company in the absence of structure on the outside to try to not lose customers and accompany them in this new phase of expansion. With the help of a practical example, the mechanisms that will allow an insurance company to expand internationally, without the need to establish subsidiaries abroad and always under compliance with the legal framework established in each country will be displayed.

Índice

1. Introducción	9
1.1. Situación actual de las empresas españolas.....	9
1.2. Objetivos.....	14
1.3. Metodología.....	14
2. Introducción a la empresa multinacional “Gafas Protect”	17
3. Necesidades de cobertura del cliente	19
3.1. Capitales y sumas aseguradas	19
3.2. Información adicional del cliente	21
4. Condicionantes para asegurar riesgos en el extranjero	23
4.1. Ámbito de actuación de la compañía aseguradora.....	23
4.1.1. Aseguramiento de riesgos dentro de la Comunidad Económica Europea	23
4.1.2. Aseguramiento de riesgos fuera de la Comunidad Económica Europea	26
4.2. Mediador.....	31
4.3. Cobertura programa internacional.....	33
4.3.1. Operaciones Non-Admitted	33
4.3.2. Póliza máster y Póliza local.....	36
4.3.3. Cobertura Diferencia en Condiciones y Límites	37
4.3.4. Tipos de programa internacional	40
4.3.5. Libre Prestación de Servicios	44
4.3.6. Cobertura de Interés Financiero.....	47
4.3.7. Diseño de programa global	49
4.4. Normativa legal del país local	54
4.4.1. Compliance.....	55
4.4.2. Seguros y coberturas obligatorias	56
4.5. Naturaleza del riesgo: Inspecciones	57
4.6. Reaseguro	57
4.6.1. Limitaciones y exclusiones generales.....	58
5. Planteamiento y desarrollo del Programa Internacional de Seguro...	61
6. Gestión de siniestros	65
7. Conclusiones	69
8. Bibliografía	73
Anexos	77
Anexo 1. Datos generales, información de suscripción de Daños y Responsabilidad Civil y normativa legal de los países objeto de estudio en el caso práctico.....	77
Anexo 2. Características de los riesgos.....	113

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

1. Introducción

La situación económica y financiera actual ha hecho plantearse a las empresas españolas la necesidad de abrir nuevos horizontes y de expandirse a nivel mundial para adaptarse al mercado e intentar sobrevivir con solvencia.

Hace unos años atrás eran las grandes empresas y multinacionales las únicas que operaban en el mercado extranjero, pero la tendencia actual está cambiando y se está convirtiendo en la práctica habitual de las pequeñas y medianas empresas, quienes buscan refugio fuera del mercado nacional.

Al producirse este salto al exterior, las empresas aseguradoras españolas también se han sentido amenazadas y han tenido que seguir los mismos pasos para reducir al máximo la pérdida de clientes e intentar cubrir todas sus necesidades.

En los apartados siguientes, tras esta breve introducción, se pretende situar al lector en el momento actual que viven las empresas españolas, cuyo escenario nos servirá para determinar cuáles son los objetivos que se persiguen con esta tesis y la metodología que se llevará a cabo para presentar por último las conclusiones finales.

1.1. Situación actual de las empresas españolas

La caída de consumo en el mercado español, debido a esta época de recesión, ha provocado esta necesidad de dar servicio en el extranjero acelerando el crecimiento de las exportaciones al 5,2%. Tanto es así que a finales del año 2013 las exportaciones habían alcanzado una cifra récord de 234.240 millones de euros. Aunque el incremento fue menor que en años anteriores (en 2009 repuntó un 9,1%, en 2010 lo hizo un 17,6% y en 2011, un 8,9%), esta cifra supone un máximo histórico desde 1971, año en el que se empezaron a registrar datos.

Aunque los países de la Unión Europea siguen siendo nuestros principales socios comerciales, las ventas a esta región han perdido peso en la cartera española. La búsqueda de nuevos mercados ha provocado el aumento de las ventas a destinos extracomunitarios en un 6,1% interanual, constituyendo el 37,4 % del total. Cabe destacar en esta nueva línea de negocio, el crecimiento que han supuesto las exportaciones a Asia (10,3%) y a África (8,4%).

Estos datos quedan reflejados en la siguiente tabla, donde podemos ver que la Zona Euro, a pesar del decrecimiento, sigue encabezando el ranking de ventas

al extranjero, tanto en número de empresas como en volumen de exportación. África, Asia y el resto de UE han sufrido un considerable aumento en estos tres últimos años.¹

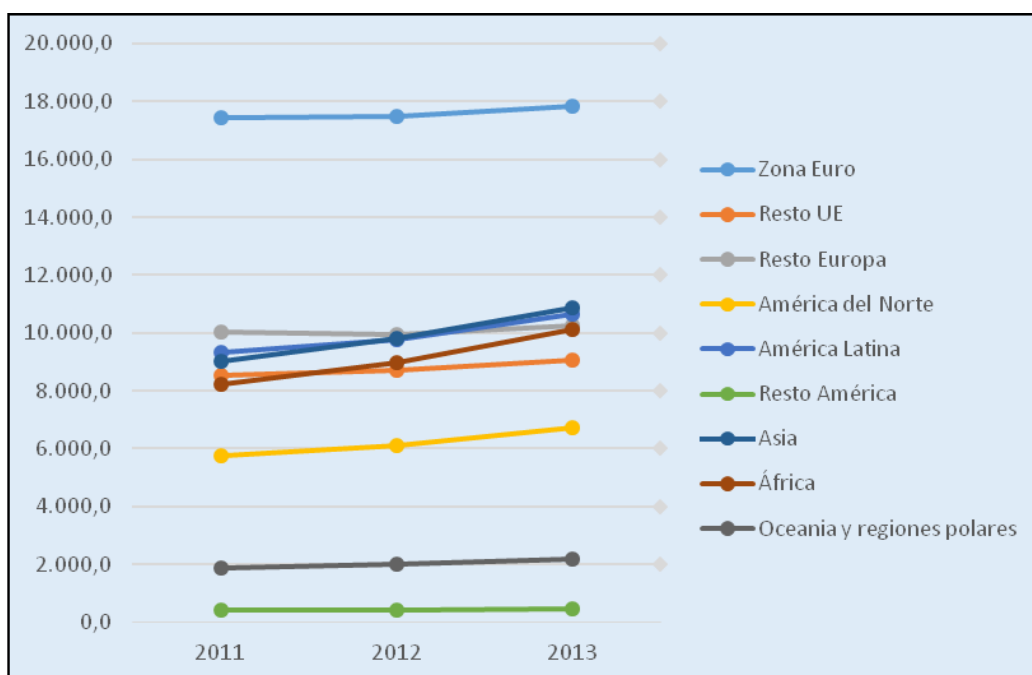
Tabla 1. Evolución del nº de empresas exportadoras regulares por zonas (*)

	2011		2012		2013	
	Nº Emp	Exportación	Nº Emp	Exportación	Nº Emp	Exportación
Zona Euro	17.443,0	101.262.966,7	17.491,0	100.766.734,4	17.839,0	105.089.402,1
Resto UE	8.515,0	21.763.306,2	8.724,0	23.092.745,1	9.051,0	25.619.227,8
Resto Europa	10.013,0	6.232.934,9	9.960,0	6.984.247,8	10.264,0	6.822.182,0
América del Norte	5.755,0	8.129.901,6	6.095,0	9.126.722,4	6.736,0	8.477.479,8
América Latina	9.319,0	10.091.542,2	9.761,0	11.641.020,4	10.633,0	12.433.214,9
Resto América	415,0	140.169,2	413,0	126.560,2	442,0	89.523,3
Asia	9.037,0	13.828.671,5	9.809,0	15.390.171,9	10.859,0	17.881.981,4
África	8.204,0	9.522.721,4	8.974,0	12.792.034,5	10.124,0	14.084.222,3
Oceanía y regiones polares	1.887,0	1.412.755,7	1.990,0	2.007.868,0	2.171,0	2.059.143,4

Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (ICEX, Enero 2014)

(*) Una misma empresa puede exportar a más de una zona. Volumen de exportación en euros.

Gráfico 1. Evolución del nº de empresas exportadoras regulares por destino de exportación

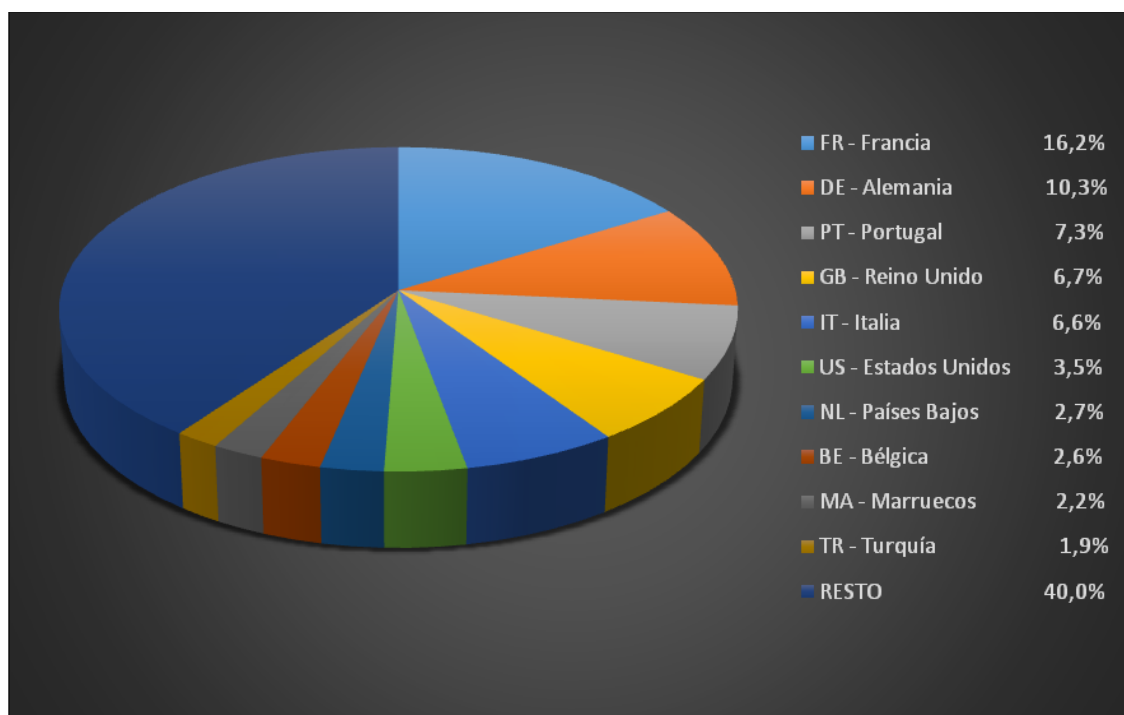


Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (ICEX, Enero 2014)

¹ Los datos aportados hacen referencia a empresas exportadoras regulares, que son aquellas que han exportado en los 4 últimos años consecutivos.

A pesar de la diversidad geográfica y de la búsqueda de nuevas fronteras, el 61% del total de la exportación mundial se concentra en países de la Unión Europea, Estados Unidos, Marruecos y Turquía. Tanto el porcentaje como el ranking de países continúan manteniéndose desde 2011.

Gráfico 2. Distribución de los 10 principales países destino de la exportación en el año 2013.



Fuente: Análisis del comercio exterior español (ICEX, Enero 2014)

El crecimiento de las ventas al exterior por parte de las pymes ha supuesto un balón de oxígeno a la economía española.

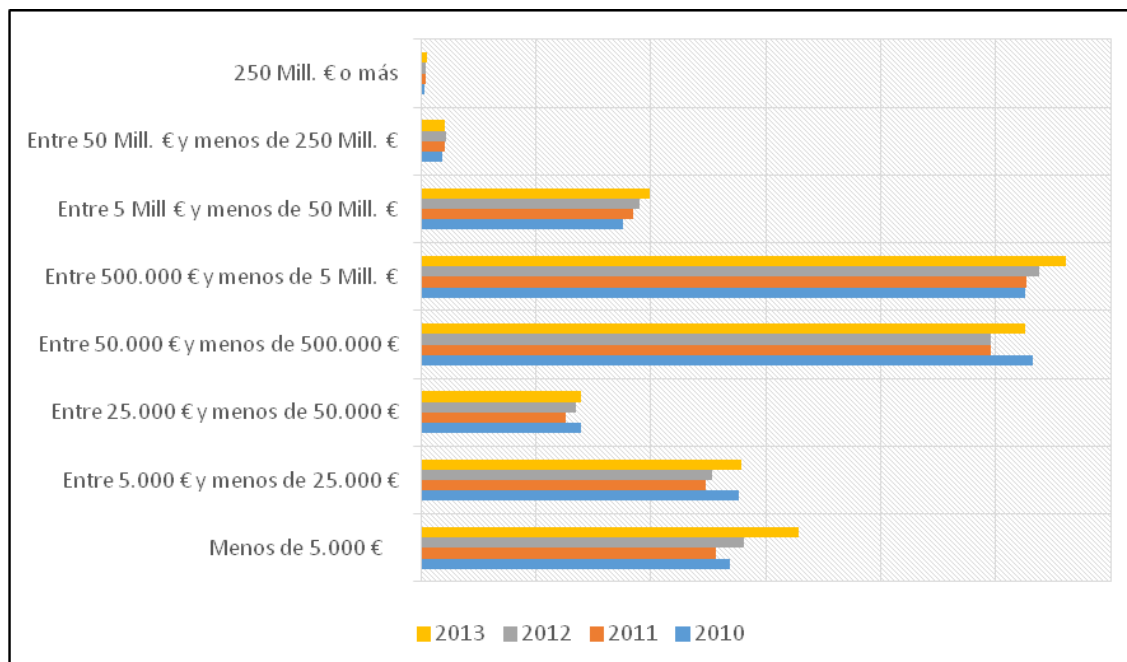
Tabla 2. Concentración de empresas exportadoras regulares (por nº de empresas)

	2010	2011	2012	2013	Ene-Ene/2014
Menos de 5.000 €	5.370,0	5.139,0	5.616,0	6.567,0	8.484,0
Entre 5.000 € y menos de 25.000 €	5.519,0	4.958,0	5.068,0	5.575,0	5.324,0
Entre 25.000 € y menos de 50.000 €	2.775,0	2.526,0	2.695,0	2.783,0	3.039,0
Entre 50.000 € y menos de 500.000 €	10.639,0	9.915,0	9.914,0	10.510,0	9.418,0
Entre 500.000 € y menos de 5 Mill. €	10.503,0	10.524,0	10.750,0	11.220,0	3.462,0
Entre 5 Mill. € y menos de 50 Mill. €	3.518,0	3.700,0	3.812,0	3.986,0	403,0
Entre 50 Mill. € y menos de 250 Mill. €	365,0	409,0	429,0	425,0	40,0
250 Mill. € o más	74,0	82,0	89,0	97,0	5,0

Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (ICEX, Enero 2014)

En general, después del año 2010 el volumen de empresas exportadoras sufrió una ligera recaída. Como se puede observar en el gráfico que se muestra a continuación, en 2013 recuperaron su posición e incluso la superaron, especialmente las pequeñas y medianas empresas situadas en los tramos de concentración de menos de 5.000 euros y de entre 500.000 y 5 millones de euros.

Gráfico 3. Número de empresas



Fuente: Perfil de la empresa exportadora española (ICEX, Enero 2014)

En gran parte, debido a la externalización de las pymes, el sector asegurador se ha visto empujado a abrir camino fuera del territorio español. Las necesidades de las empresas en el extranjero cada vez son mayores, no sólo para cubrir las ventas de exportación, sino también para dar cobertura a las filiales de las empresas que con mayor frecuencia se establecen fuera de España, ya sea por reducción de costes como por proximidad a las nuevas oportunidades de mercado. Años atrás, los empresarios aseguraban dichas filiales en el país local o bien mediante multinacionales aseguradoras, pero estas tendencias están cambiando.

España cuenta actualmente con un escaso número de multinacionales aseguradoras y, tanto el crecimiento en este negocio como la situación de crisis actual, ha permitido a las aseguradoras que no tienen estructura en el exterior ir entrando poco a poco en el sector internacional. Los clientes cada vez quieren ejercer mayor control sobre sus filiales y prefieren centralizar sus programas de seguro, por lo que las aseguradoras sin presencia en el exterior han tenido que buscar sus mecanismos para expandirse y no perder de vista las necesidades de sus clientes.

De la misma forma que ocurría en las exportaciones, la región donde se produce mayor actividad aseguradora proveniente del mercado español es en

el Espacio Económico Europeo (EEE), debido a que es la zona donde, por cercanía, se establecen más empresas productoras.

Según datos del último informe de 2012 de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), a 31 de diciembre de 2012 existían 39 sucursales en régimen de derecho de establecimiento en Estados del Espacio Económico Europeo, que correspondían a 21 entidades aseguradoras españolas. Dichas entidades fueron autorizadas por la DGSFP para establecerse como subsidiarias en los diferentes países del EEE en los que se solicitó autorización.

Por otra parte, existían 57 entidades aseguradoras españolas que podían operar en régimen de libre prestación de servicios (LPS) en el EEE, previa autorización de la DGSFP. Como veremos más adelante, dichas entidades pueden ofrecer contratos de seguro sin necesidad de crear una estructura permanente en el país donde se ubique el riesgo.

Tanto el número de sucursales en régimen de derecho de establecimiento como el de entidades en régimen de libre prestación de servicios no ha variado prácticamente desde 2007. Sin embargo, según los últimos datos disponibles que aparecen en el informe de 2012 de la DGSFP, el volumen de primas en el ramo de no vida se vio incrementado en más del 50% frente al año anterior.

Tabla 3. Volumen de negocio de entidades españolas en el EEE (Año 2011)

PAÍS	PRIMAS EMITIDAS RAMO NO VIDA (euros)	
	LPS	D. ESTABLECIMIENTO
Alemania	27.938.289,13	147.977.598,06
Austria	244.576,55	0,00
Bélgica	1.274.713,24	77.150.443,91
Bulgaria	91.106,61	0,00
Chipre	0,00	0,00
Dinamarca	349.442,36	0,00
Eslovaquia	7.559,99	0,00
Eslovenia	0,00	0,00
Estonia	65.569,24	0,00
Finlandia	0,00	0,00
Francia	11.664.779,22	17.959.708,65
Grecia	1.509.626,44	8.779.696,84
Hungría	79.199,00	643.073,47
Irlanda	1.293.662,70	16.340.141,94
Islandia	0,00	0,00
Italia	27.803.427,95	140.255.234,90
Letonia	0,00	0,00
Liechtenstein	0,00	0,00
Lituania	0,00	0,00
Luxemburgo	1.768.585,94	0,00
Malta	0,00	0,00

Noruega	1.015.271,18	0,00
Países Bajos	171.405,51	0,00
Polonia	366.768,44	49.391.782,10

PAÍS	PRIMAS EMITIDAS RAMO NO VIDA (euros)	
	LPS	D. ESTABLECIMIENTO
Portugal	23.086.861,98	55.705.770,44
Reino Unido	9.964.091,92	351.778.903,13
República Checa	4.355,50	0,00
Rumanía	716.410,28	0,00
Suecia	500.381,44	0,00
TOTAL (euros)	109.916.084,62	865.982.353,44

Fuente: Seguros y Fondos de Pensiones - Informe 2012 (Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones)

1.2. Objetivos

El objetivo de esta tesis es presentar, a partir de un caso real, todas las propuestas y alternativas, para dar cobertura a riesgos en el extranjero, que están al alcance de una entidad aseguradora española a la falta de estructura en el exterior. Ésta pretende ser una guía para mostrar los mecanismos que les permitirán expandirse a nivel internacional, sin necesidad de establecer sucursales/filiales en el extranjero, siempre bajo el cumplimiento del marco legal que se establece en cada país.

Para llevar a cabo nuestro objetivo, hemos escogido los datos reales de una pyme que está operando actualmente en España y que tiene presencia en varios países. Se trata de una multinacional española dedicada a la fabricación y comercialización de lentes, gafas y bienes de equipo para las ópticas y los oftalmólogos. A esta empresa, a la que hemos cambiado el nombre, la hemos denominado “Gafas Protect”.

Estos datos nos servirán como punto de partida para mostrar todas las opciones de aseguramiento de forma general, para posteriormente centrarnos en una solución para esta casuística concreta, únicamente a modo de ejemplo.

1.3. Metodología

A partir de la información recopilada sobre la empresa “Gafas Protect” y una vez analizadas las necesidades que nos plantea nuestro cliente, diseñaremos un programa internacional de seguro para dar cobertura a todas los riesgos que nuestro cliente tiene en diferentes países del mundo, siempre desde la visión de una entidad aseguradora española sin presencia en el extranjero.

Previo al desarrollo propiamente del programa de seguro y su posterior resolución, se plantearán los principales condicionantes que existen a la hora de asegurar riesgos en el extranjero: ámbito de actuación de la compañía aseguradora, operaciones admitidas/no admitidas y las diferentes estructuras

posibles, normativa legal de cada país, pools locales, naturaleza del riesgo, bróker internacional o local y tipo de contrato de reaseguro.

Aprovechamos esta pequeña introducción para hacer especial hincapié en la clarificación de los términos denominados *Operaciones Admitidas* y *no Admitidas* (términos en inglés *Admitted* y *Non Admitted*) ya que son la base de los programas internacionales de seguro y están estrechamente relacionados con el cumplimiento de la legalidad en cada país.

Un programa de seguros *Admitted* es aquel en el que la póliza de seguro se emite dentro del territorio donde se ubica el riesgo por una entidad aseguradora residente en dicho territorio (entidad autorizada con licencia en el país donde se ubica el riesgo). Este tipo de programa garantiza un cumplimiento adecuado y pleno en todos los aspectos y respeta al 100% los requerimientos locales de emisión, regulación y pago de impuestos.

Mientras que un programa *Non-Admitted* es aquel en el que la póliza de seguro se emite fuera del país en el que se ubica el riesgo y fuera del sistema regulador de dicho país, pudiendo estar la cobertura dentro de una póliza global emitida para la empresa matriz por una entidad aseguradora no autorizada en el país.

La mayoría de los países prohíben expresamente trabajar bajo la modalidad de cobertura *Non-Admitted*, como es el caso de España, según lo expuesto en el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados de 8 de noviembre de 1995. Si bien hay algunos países en los que sí está permitido o en los que está sujeto a ciertas condiciones (por ejemplo, es necesaria una aprobación previa del regulador del país) o requiere un registro específico de cobertura y el pago de las tasas locales.

Por lo tanto, con el objeto de proporcionar una cobertura adecuada, deberemos tener en cuenta la legislación que aplica en cada país, los requisitos locales y las obligaciones fiscales, para evitar su incumplimiento. Será importante decidir cuál de las diferentes modalidades procede aplicar en función de la conveniencia para el asegurado y de las implicaciones que conlleve, analizando las ventajas y los inconvenientes de cada una. Atendiendo a las necesidades del cliente optaremos por escoger una de las siguientes opciones o alguna combinación de ellas:

- Emitir póliza local en el país donde se encuentra el riesgo.
- Asegurar el riesgo mediante Libre Prestación de Servicios si éste se encuentra ubicado en el Espacio Económico Europeo.
- Cobertura de Diferencia en Condiciones y Límites (DIC/DIL) para cubrir el exceso de una póliza local.
- Cobertura de Interés Financiero cuando no podamos emitir póliza local, o sea económicamente inviable, ni tampoco ofrecer cobertura DIC/DIL desde la póliza emitida para la empresa matriz.

Todas estas modalidades de cobertura serán expuestas con detalle en los siguientes apartados para finalmente desarrollar un programa internacional de seguro para nuestro cliente “Gafas Protect”. En éste se definirá la estructura de cobertura de Daños Materiales y de Responsabilidad Civil que se ha escogido para cada uno de los países.

Finalmente y previo a la presentación de las conclusiones, se darán una serie de pautas respecto a la gestión de este tipo de siniestros, dada su complejidad al no estar la entidad aseguradora presente en el país donde ocurre.

2. Introducción a la empresa multinacional “Gafas Protect”

Según hemos comentado en el capítulo de introducción, partiremos de los datos reales de una empresa multinacional española con filiales locales en varios países del extranjero para completar la explicación del proceso a seguir en el diseño de un programa internacional de seguro.

A partir de una exposición teórica, se realizará el desarrollo de un programa de seguros global para dar cabida a las necesidades de nuestro cliente matriz y de sus subsidiarias, teniendo en cuenta que partimos de la base que la entidad aseguradora de la empresa matriz española no dispone de presencia física en el extranjero. La estructura que crearemos no será la única solución viable, sino que será un mero ejemplo de las posibilidades que tiene una aseguradora sin red en el exterior para asegurar riesgos en el extranjero.

La empresa que hemos elegido para desarrollar este caso práctico, a la que hemos denominado “Gafas Protect”, se dedica, como su nombre indica, a la fabricación y comercialización de lentes oftalmológicas y bienes de equipo para las ópticas y los oftalmólogos, siendo una de las principales empresas del sector en España y referente en todo el mundo.

“Gafas Protect” fue fundada en 1937 en Sevilla pero dos años más tarde fue trasladada a Barcelona donde empezó a confeccionar lentes ópticas y monturas. Durante la década de los 40 la compañía abrió más sucursales en Sevilla, Madrid y Valencia, pero no fue hasta la década de los 50 que construyeron sus primeras instalaciones industriales en Barcelona para fabricar monturas, gafas de sol y lentes bifocales, además de iniciarse en la fundición del cristal óptico y la exportación. En el año 1990 abrieron dos centros en Marruecos y obtuvieron su primer certificado de calidad por su diseño, fabricación y distribución de lentes. A partir de entonces, dados los importantes cambios en el mercado durante el siglo XXI, la compañía empezó a cambiar su estrategia y a abrir sucursales y fábricas en países donde la mano de obra era más barata.

En la actualidad la empresa “Gafas Protect” tiene su sede central en Sant Cugat del Vallés (Barcelona) y varias oficinas, talleres y almacenes repartidos por todo el territorio nacional. Además ha ampliado su actividad comercial a nivel internacional, estableciendo filiales en prácticamente todos los continentes:

- América del Norte: Estados Unidos
- América del Sur: Chile
- Asia: China y Tailandia
- África: Marruecos
- Europa: Suiza, Alemania, Francia, Italia y Portugal

3. Necesidades de cobertura del cliente

Como cliente multinacional lo que pretende la empresa “Gafas Protect” es asegurar todos sus riesgos y filiales, ya sea en España como en el extranjero, a través de una póliza global, con una entidad aseguradora solvente, que sea capaz de asesorarle y orientarle en sus necesidades como cliente y que le ofrezca seguridad y confianza.

3.1. Capitales y sumas aseguradas

La empresa “Gafas Protect” tiene varios riesgos distribuidos por todo el territorio español a los que debe dar cobertura. El desglose de capitales de todos los bienes es el que se detalla a continuación en la tabla:

Tabla 4. Sumas aseguradas de daños materiales de los riesgos de España

UBICACIÓN	ACTIVIDAD	CONTINENTE	CONTENIDO	EXISTENCIAS CAPITAL FIJO	EXISTENCIAS CAPITAL FLOTANTE	CAPITAL TOTAL POR RIESGO
HOSPITALET DE LLOBREGAT (BARCELONA)	Oficinas, almacén y fábrica I+D	6.302.000,00 €	6.670.157,00 €	4.055.800,00 €	2.150.000,00 €	19.177.957,00 €
SEVILLA	Oficinas, taller lentes y almacén	541.000,00 €	788.110,00 €	150.000,00 €	450.000,00 €	1.929.110,00 €
VALENCIA	Oficinas, taller lentes y almacén	563.000,00 €	1.206.300,00 €	150.000,00 €	450.000,00 €	2.369.300,00 €
LA CORUÑA	Oficinas, taller lentes y almacén		31.920,00 €	15.000,00 €	45.000,00 €	91.920,00 €
TORTOSA (TARRAGONA)	Fábrica gafas	911.717,00 €	1.596.200,00 €	800.000,00 €	1.500.000,00 €	4.807.917,00 €
VILOBI DEL PENEDES (BARCELONA)	Almacén gafas	967.900,00 €	931.650,00 €	2.900.000,00 €	5.700.000,00 €	10.499.550,00 €
MURCIA	Oficinas, taller lentes y almacén		50.920,00 €	20.000,00 €	60.000,00 €	130.920,00 €
MADRID	Oficinas y almacén		60.541,00 €	75.000,00 €	225.000,00 €	360.541,00 €
PALAU DE PLEGAMANS (BARCELONA)	Centro logístico de Lentes (3º)		24.000,00 €	3.500.000,00 €	7.500.000,00 €	11.024.000,00 €
EL PAPIOL	Fábrica lentes orgánicas y lab.	2.162.000,00 €	3.144.416,00 €	20.000,00 €	60.000,00 €	5.386.416,00 €
SANT CUGAT DEL VALLES (BARCELONA)	Sede central		3.219.000,00 €	31.130,00 €	94.000,00 €	3.344.130,00 €
TOTAL SUMA ASEGURADA		11.447.617,00 €	17.723.214,00 €	11.716.930,00 €	18.234.000,00 €	59.121.761,00 €

Fuente: Elaboración propia

Como hemos mencionado anteriormente el cliente tiene oficinas, talleres y almacenes en varios países del extranjero. Las sumas aseguradas por cada país para daños materiales quedan distribuidas como sigue:

Tabla 5. Sumas aseguradas de daños materiales de los riesgos en el extranjero

UBICACIÓN	ACTIVIDAD	CONTINENTE	CONTENIDO	EXISTENCIAS CAPITAL FIJO	EXISTENCIAS CAPITAL FLOTANTE	CAPITAL TOTAL POR RIESGO
CHILE	Oficinas, taller lentes y almacén		870.000,00 €	280.000,00 €	560.000,00 €	1.710.000,00 €
CHINA	Oficinas, taller lentes y almacén	526.000,00 €	1.400.000,00 €	1.190.000,00 €	2.380.000,00 €	5.496.000,00 €
USA	Oficinas, taller lentes y almacén		1.530.000,00 €			1.530.000,00 €
ALEMANIA	Oficinas, taller lentes y almacén		4.000.000,00 €	295.000,00 €	590.000,00 €	4.885.000,00 €
FRANCIA	Oficinas, taller lentes y almacén		1.000.000,00 €	435.000,00 €	870.000,00 €	2.305.000,00 €
ITALIA	Oficinas, taller lentes y almacén		380.000,00 €	815.000,00 €	1.600.000,00 €	2.795.000,00 €
MARRUECOS	Oficinas, taller lentes y almacén	900.000,00 €	1.200.000,00 €	740.000,00 €	1.400.000,00 €	4.240.000,00 €
PORTUGAL	Oficinas, taller lentes y almacén	1.000.000,00 €	500.000,00 €	356.000,00 €	700.000,00 €	2.556.000,00 €
TAILANDIA	Oficinas, taller lentes y almacén	3.180.000,00 €	4.700.000,00 €	680.000,00 €	700.000,00 €	9.260.000,00 €
SUIZA	Oficinas y almacén		150.000,00 €	30.000,00 €	45.000,00 €	225.000,00 €
TOTAL SUMA ASEGURADA		5.606.000,00 €	15.730.000,00 €	4.821.000,00 €	8.845.000,00 €	35.002.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

Como tabla resumen, se muestran las sumas aseguradas globales por cada país, incluyendo la facturación y la pérdida de beneficios del grupo.

Tabla 6. Sumas aseguradas totales de daños materiales y facturación de todos los riesgos

UBICACIÓN	DAÑOS (FIJO)	PÉRDIDA BENEFICIOS	TOTAL DAÑOS + PB	FACTURACION	
ESPAÑA	40.887.761,00 €	75.000.000,00 €	115.887.761,00 €	60.000.000,00 €	
CHILE	1.150.000,00 €		1.150.000,00 €	1.500.000,00 €	
CHINA	3.116.000,00 €		3.116.000,00 €	2.000.000,00 €	
USA	1.530.000,00 €		1.530.000,00 €	1.900.000,00 €	
ALEMANIA	4.295.000,00 €		4.295.000,00 €	5.600.000,00 €	
FRANCIA	1.435.000,00 €		1.435.000,00 €	5.690.000,00 €	
ITALIA	1.195.000,00 €		1.195.000,00 €	2.650.000,00 €	
MARRUECOS	2.840.000,00 €		2.840.000,00 €	3.000.000,00 €	
PORTUGAL	1.856.000,00 €		1.856.000,00 €	3.600.000,00 €	
TAILANDIA	8.560.000,00 €		8.560.000,00 €	2.500.000,00 €	
SUIZA	180.000,00 €		180.000,00 €	30.000,00 €	
TOTAL SUMA ASEGURADA	67.044.761,00 €		75.000.000,00 €	142.044.761,00 €	88.470.000,00 €

Fuente: Elaboración propia

3.2. Información adicional del cliente

De la misma forma que para cualquier cotización de Daños Materiales y de Responsabilidad Civil, toda la información adicional sobre el riesgo que pueda facilitar el cliente puede ser muy útil a la compañía aseguradora, más cuando se trata de diseñar un programa multinacional de seguros en el que en general hay más desconocimiento del mercado local.

Por ello es imprescindible recopilar todos los datos posibles sobre los bienes y riesgos que se pretenden asegurar:

- Características de las instalaciones: ubicación, actividad, tipo de construcción, instalaciones y medios de protección contra robo e incendio².
- Siniestralidad de años anteriores.
- Condiciones actuales en las que tiene contratado el seguro (a no ser que sea de nueva creación).
- Cláusulas o requerimientos especiales que desee cubrir el cliente.

Será tarea de la entidad aseguradora, conjuntamente con el mediador, conseguir el resto de información que no sea aportada por el cliente con el fin de realizar un adecuado análisis de todos los riesgos y un apropiado diseño en el que se ofrezca la máxima cobertura posible de seguro a nivel mundial.

² Ver anexo 2. Como referencia se adjunta información adicional sobre las características de dos de los riesgos situados en España.

4. Condicionantes para asegurar riesgos en el extranjero

4.1. Ámbito de actuación de la compañía aseguradora

La globalización de la economía nos está llevando de forma paulatina a la desaparición de las fronteras y trabas burocráticas en el mundo de los negocios y la consiguiente liberalización en el funcionamiento de las buenas prácticas económicas. Es por ello que cada vez con mayor frecuencia en las grandes empresas, el volumen de riesgos a gerenciar es más elevado y presenta una mayor diversidad y complejidad al traspasar las líneas fronterizas.

Este fenómeno supone la superación de los mercados domésticos en todos los ámbitos empresariales, es decir, supone nuevas e importantísimas oportunidades de desarrollo de negocio, de incremento de la competencia, de rentabilidad, de eficiencia, en definitiva, de un gran avance en el sistema de libre comercio.

¿Y por qué no entonces trasladarlo al sector de los seguros? La internalización de las empresas ha comportado un cambio en la estrategia de las compañías aseguradoras, quienes cada vez deben ofrecer un mayor alcance de cobertura para proporcionar soluciones adecuadas a las necesidades de sus clientes. En la mayoría de casos, esto requiere la necesidad de ampliar el ámbito geográfico de cobertura, no solo para cubrir la venta y exportación de sus productos sino para asegurar sus propiedades o la explotación de un negocio en cualquier país del mundo.

4.1.1. Aseguramiento de riesgos dentro de la Comunidad Económica Europea

Ahora bien, según se establece en el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados, cualquier riesgo español debe estar asegurado a través de una entidad aseguradora autorizada en España. Esta misma normativa nos la encontramos en la mayoría de los países a nivel mundial, por lo que prácticamente la totalidad de los riesgos ubicados en países extranjeros deben ser asegurados por una entidad autorizada en el país donde se ubique dicho riesgo, a excepción de los países en los que la cobertura Non-Admitted está permitida y por lo tanto, no es necesario que dicho riesgo sea cubierto por una póliza emitida en una aseguradora legalmente autorizada en el país, pudiéndose emitir el seguro desde un país distinto al de ubicación del riesgo.

Aunque no hemos de olvidar que España es miembro de la Comunidad Económica Europea y que, según lo expuesto en el Real Decreto Legislativo 6/2004, esto le permite formalizar operaciones de seguro en cualquier estado miembro del Espacio Económico Europeo. Esta normativa surge a raíz de la

Tercera Directiva de Seguros de No-Vida del 18 de junio de 1992, a través de la cual se instaura un sistema de autorización única que permite a las empresas de seguros con domicilio social en uno de los Estados miembros de la UE abrir sucursales y operar en régimen de libre prestación de servicios bajo el control del Estado miembro en el que el asegurador tiene establecido su domicilio social.

Las disposiciones reguladoras que hacen referencia a esta actividad se recogen en los artículos 49-56 de la vigente normativa española de los seguros privados. A continuación se cita literalmente lo dispuesto en el artículo 49, donde se especifica cuáles son las operaciones de seguro que se pueden acoger a dicha normativa:

Artículo 49. Entidades aseguradoras autorizadas.

1. Las entidades aseguradoras españolas que hayan obtenido la autorización válida en todo el Espacio Económico Europeo con arreglo al artículo 5 podrán ejercer, en los mismos términos de la autorización concedida, sus actividades en régimen de derecho de establecimiento o en régimen de libre prestación de servicios en todo el territorio del Espacio Económico Europeo.

2. No será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior a:

a) Las operaciones de seguro cuando los riesgos sean cubiertos por el Consorcio de Compensación de Seguros.

b) Las siguientes operaciones de seguro de vida:

1.ª Las realizadas por mutuas de seguro que, al mismo tiempo, prevean en sus estatutos la posibilidad de proceder a descuentos por contribución adicional, o de reducir las prestaciones o de solicitar la ayuda de otras personas que hayan asumido un compromiso con este fin, y perciban un importe anual de las contribuciones con arreglo a la previsión de riesgos sobre la vida que durante tres años consecutivos no exceda de 500.000 euros.

2.ª Las de las entidades de previsión y de asistencia que concedan prestaciones variables según los recursos disponibles y determinen a tanto alzado la contribución de sus socios o partícipes.

c) Las siguientes operaciones de seguro distinto al de vida:

1.ª Las realizadas por entidades de previsión cuyas prestaciones varíen en función de los recursos disponibles y en las que la contribución de los miembros se determine a tanto alzado.

2.ª Las efectuadas por organizaciones sin personalidad jurídica que tengan por objeto la garantía mutua de sus miembros, sin dar lugar al pago de primas ni a la constitución de provisiones técnicas.

3.ª Las realizadas por mutuas de seguros en las que concurren simultáneamente las siguientes condiciones: que sus estatutos prevean la posibilidad de realizar derramas de cuotas o reducir las prestaciones, que su actividad no cubra los riesgos de responsabilidad civil, salvo que constituya riesgo accesorio, ni los riesgos de crédito y caución; que el importe anual de las cuotas percibidas por razón de operaciones de seguro no supere 1.000.000 de euros, y, finalmente, que la mitad, por lo menos, de tales cuotas provengan de personas afiliadas a la mutua.

4.ª Las realizadas por mutuas de seguros que hayan concertado con otra mutua un acuerdo sobre el reaseguro íntegro de los contratos de seguro que hayan suscrito o la sustitución de la mutua cesionaria por la cedente para la ejecución de los compromisos resultantes de dichos contratos.

5.ª Las de seguro de crédito a la exportación por cuenta o con el apoyo del Estado.

6.ª Las del ramo de decesos.

7.ª Las efectuadas por entidades que operen únicamente en el ramo de asistencia, cuando su actividad se limite a parte del territorio nacional, sus prestaciones sean en especie y su importe anual de ingresos no supere 200.000 euros.

La actividad aseguradora en régimen de derecho de establecimiento se lleva a cabo mediante la implantación de sucursales. Según el artículo 55 del texto refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, cualquier entidad aseguradora que quiera establecer una sucursal en el territorio de otro Estado miembro del Espacio Económico Europeo lo notificará a la DGSFP. Deberá indicar: el nombre del Estado donde se quiere establecer, las operaciones que desee realizar, la dirección de la sucursal en el Estado miembro y el nombre del apoderado general, y otras especificaciones en caso de querer operar en ramos de responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles y defensa jurídica.

La actividad aseguradora en régimen de libre prestación de servicios (LPS) también se somete a requerimientos aunque no tan exigentes como los que se exigen en el anterior régimen descrito. Las entidades aseguradoras que se propongan ejercer por primera vez en uno o más Estados miembro del Espacio Económico Europeo en régimen de libre prestación de servicios deberán informar previamente a la DGSFP. Deberán indicar: los ramos en los que la entidad aseguradora esté autorizada a operar, que dispone del mínimo margen de solvencia y no está sometida al plan de recuperación financiera, la naturaleza de los riesgos que se proponga cubrir y otras especificaciones en caso de querer operar en ramos de responsabilidad civil en vehículos terrestres automóviles y defensa jurídica.

La normativa en materia de LPS y Derecho de Establecimiento permite a las compañías aseguradoras de países miembros de la Unión Europea la posibilidad de trabajar en mercados diferentes a los domésticos, con fórmulas flexibles en la operativa y con la misma protección legal y estatal.

Mediante este esquema de cobertura, las aseguradoras pueden ofrecer todos los productos que comercialicen en su país de origen y sus estándares de calidad y servicio sin la necesidad de crear una filial con los costes operativos que esto conlleva. Además, seguramente el asegurador que ya dispone del cliente en cartera o que aun no siéndolo es posible cliente potencial, mostrará un mayor interés por el riesgo que un asegurador extranjero que no retiene prácticamente nada del riesgo. Por otra parte, en caso de siniestro, lo más probable es que el asegurador que dispone del programa internacional conozca con mayor precisión el riesgo y se encargue de buscar los medios adecuados para hacer frente al mismo.

Por lo tanto, si el riesgo que queremos asegurar se encuentra dentro de la Comunidad Económica Europea, los beneficios que podemos obtener de un mercado globalizado en este sector se incrementan de forma considerable ya que podemos convertir esta área de mercado globalizado en mercado local.

Resumiendo, una solución óptima a la falta de estructura exterior por parte de una compañía de seguros, tratándose de asegurar un riesgo en otro Estado miembro del EEE, es la Libre Prestación de Servicios.

4.1.2. Aseguramiento de riesgos fuera de la Comunidad Económica Europea

No obstante, el seguro se complica cuando hemos de asegurar riesgos que se encuentran fuera de la Comunidad Económica Europea. Si la entidad aseguradora tiene presencia en el extranjero parece obvio que no va a haber ningún problema en el aseguramiento del negocio de nuestro cliente a nivel mundial, tanto si se trata de cubrir los edificios e instalaciones del que es propietario y en los que puede desarrollar su actividad comercial/industrial, como de los que aun no siendo de propiedad (se encuentra en calidad de arrendatario) desarrolla en estos su actividad en cualquier país del extranjero.

El hecho de que una compañía aseguradora disponga de una red de sucursales establecidas a nivel mundial, la convierte en una entidad capacitada para emitir pólizas prácticamente en cualquier lugar del mundo. El formar parte de una red internacional le permite conocer de forma más amplia los mercados globales o por lo menos, ser más accesible a estos, y tener más oportunidades de negocio.

Los clientes de una entidad aseguradora con presencia en el exterior, tienen a su disposición un servicio integral cuyas ventajas podríamos resumir en los siguientes puntos:

- ✓ Diseño de programas flexibles que permiten aprovechar condiciones de suscripción más versátiles a nivel local.

- ✓ Condiciones de suscripción óptimas que permiten un control más estricto de los costes de seguro en el extranjero, facilitando el acceso a economías de escala.
- ✓ Satisfacer los requerimientos de cobertura del cliente en todo el mundo.
- ✓ Interlocución única. Existe una mayor fluidez de información por tratar con compañías del mismo grupo empresarial y se establecen líneas de comunicación claras entre todas las partes interesadas.
- ✓ Monitorización continua y centralizada de todas las entidades de la red de compañías del grupo a través de una plataforma informática global.
- ✓ Gestión centralizada de los siniestros, aprovechando los servicios locales e implementando procesos completos y efectivos de control.

Es posible que estas redes multinacionales no abarquen todo el planeta, y que por lo tanto necesiten llegar a acuerdos con aseguradoras locales que les representen en aquellos mercados en los que haya ciertas restricciones para operar o, en los que simplemente no tengan estructura por falta de medios o por negocio insuficiente. Por parte de las aseguradoras locales, esto puede comportar una falta de interés por el riesgo al no tratarse de un cliente relevante para ellos y posiblemente no le brinden el mismo servicio.

Además, aun teniendo estructura en varios países, no todas las sucursales tendrán la misma solvencia ni la misma envergadura, por lo que posiblemente nos encontremos con una sucursal con poco personal y en la que los empleados en general y red de peritos tengan menos experiencia en el aseguramiento de riesgos y programas internacionales.

Sin embargo, una entidad aseguradora puede topar con un problema cuando no dispone de infraestructura en el exterior. Ante esta situación dispone de varias alternativas para ofrecer a sus clientes cobertura a nivel mundial:

a) Colaboración de entidades aseguradoras (partners)

Una entidad aseguradora tiene la posibilidad de firmar un convenio con un Grupo Asegurador de alcance mundial que le permita emitir pólizas locales, respetando las legislaciones locales aplicables en cada país y realizando el pago de las correspondientes tasas y prima locales, pudiendo acceder, por tanto, a los diferentes Pools que existan en cada país de referencia.

Un ejemplo de ello sería la compañía aseguradora Catalana Occidente que firmó un convenio a finales del año 1979 con un grupo de compañías de seguro líderes en su país en cuanto a solvencia y capacidad financiera. Esta red, denominada INI (International Network of Insurance), fue creada por un grupo de aseguradores con el objetivo de brindar servicios y productos de seguros de no-vida, eficaces y rentables, a clientes del ámbito comercial e industrial a nivel mundial. Los miembros fundadores de esta red quisieron crear una solución alternativa para poder seguir a los clientes en su trayecto por el extranjero.

Tienen desarrollado un programa informático a través del cual intercambian información de suscripción y de siniestros, permitiendo elaborar un

programa internacional adecuado a las necesidades del cliente e intentando que la póliza local se adecue en lo posible a la póliza de la matriz en España, sin olvidar los requerimientos locales de cada país.

La oficina central de esta red se encuentra en Bruselas y desde allí, controlan la información de todos los programas, gestionan el programa informático y se cercioran de que todas las aseguradoras que están adheridas cumplen con los requisitos exigidos en cuanto a rating y solvencia. Las compañías aseguradoras que pertenecen a esta red se encuentran entre las diez primeras del ránking de cada país, por lo que es tarea de la oficina central de Bruselas vigilar que éstas no tengan problemas financieros o de solvencia y por lo tanto, pierdan su posición como miembro del INI. A su vez, la oficina central se encarga de buscar siempre nuevos miembros para ir ampliando su red internacional.

Podría darse el caso de que en algún país no formara parte de la red INI ninguna aseguradora, especialmente en países más subdesarrollados. Es misión también de la oficina central de Bruselas intentar buscar algún partner local o, firmar algún acuerdo puntual con alguna aseguradora local o, algún bróker que se encargue de buscar dicha cobertura localmente.

¿Cuál es el funcionamiento de la red INI?

La entidad aseguradora que quiere cubrir un riesgo en el extranjero, previa petición de su cliente, solicita cotización de éste a la aseguradora (perteneciente a la red INI) que esté operando en el país local donde se encuentra el riesgo. La aseguradora local solicitará al cliente de la matriz, a través de su aseguradora, toda la información necesaria para poder cotizar de la misma forma que si se tratara de un cliente suyo.

Dependerá de la normativa legal de cada país el que la entidad aseguradora del cliente matriz (de ahora en adelante, la denominaremos compañía managing) pueda facilitar e imponer sus condiciones de cotización a la aseguradora local. Es decir, en caso que la compañía managing pueda reasegurar al 100% en el país donde se encuentra el riesgo, actuando como “fronting”³, tendrá mayor poder de decisión y podrá indicar a la aseguradora local que emita la póliza en los términos y condiciones que ésta le exija. Ahora bien, la compañía local siempre podrá aconsejar a la managing ofreciendo recomendaciones en cuanto a coberturas, primas, franquicias y cualquier otro término de suscripción y emisión.

Nos podemos encontrar con que en un país, debido a la legislación local o por criterios internos de la entidad aseguradora local, no se permita a la managing reasegurar el riesgo al 100%. En este caso, se deberá ceder a la aseguradora local la parte correspondiente que requiera la normativa legal (por ejemplo, en Italia no se permite reasegurar el riesgo al 100%, debiéndose ceder como mínimo el 1% al organismo de control italiano) o,

³ Ver el apartado 4.3.4. Tipos de programa internacional.

en su caso, la propia entidad aseguradora local. Cuanto más elevado sea el porcentaje que ceda la managing a la entidad aseguradora local, más pérdida de control tendrá sobre la póliza.

Sin embargo, nos encontraremos con países en los que el reaseguro no se admite y la única solución pasará por emitir póliza local sin ser reasegurada por la managing, perdiendo entonces la capacidad de control sobre el programa. En todo momento se intentará que la póliza local sea lo más parecida posible en cuanto a cobertura a la emitida por la managing, pero, en este caso, la managing no podrá decidir ni la tasa ni la prima. De todas formas, al tratarse de un Grupo Asegurador las compañías harán lo que esté en sus manos por ayudar a sus partners.

En caso que se emita estrictamente una póliza local, la compañía aseguradora local recibirá el total de la prima. No obstante, si se emite una póliza local que esté reasegurada por la managing, ésta será la que percibirá la totalidad de la prima descontando de ésta los impuestos locales, la comisión del agente/corredor local acordada y la comisión de gestión, denominada fronting fee o override, por la tramitación y gestión de la póliza.

Cabe la posibilidad de que las pólizas locales se emitan sin bróker local, en función de la normativa legal e interna de cada entidad aseguradora y del tipo de agente/corredor que tenga la póliza de la casa matriz, aunque prácticamente nunca nos encontraremos ante esta situación. Si el programa lo gestiona un corredor internacional, seguramente tendrá presencia en el país en el que se asegure el riesgo y la aseguradora local le podrá asignar la tramitación sin problema. Si por el contrario, no tiene presencia en dicho país, la aseguradora local podrá buscar un agente exclusivo de la compañía que se encargue de ofrecer un buen servicio al cliente, y que tenga un buen dominio del inglés (idioma utilizado en la red INI). Lo mismo ocurrirá si la managing está trabajando el programa con una agente afecto a la compañía, ya que éste no tendrá presencia en el país donde se ubique el riesgo. Si en el país local no se exige legalmente bróker, entre la compañía managing y la local buscarán la mejor manera de gestionar las pólizas, pudiendo recomendar, en caso que sea necesario, un agente local para que sea directamente éste quién dialogue directamente con el cliente y no sea la compañía.

En definitiva, la red INI es un Grupo Asegurador en el que todas las entidades aseguradoras tratan de colaborar entre ellas y ayudarse mutuamente, asegurándose de que el cliente quedará cubierto por una póliza local que cumplirá en todo momento con los requerimientos locales de cada país y que se emitirá bajo un esquema de coberturas estándar (denominado “good local standard”).

Para una entidad aseguradora que no posea estructura fuera del territorio español, es primordial pertenecer a una red de aseguradoras afines que le permita asegurar riesgos en el extranjero.

b) Acuerdos con otras entidades aseguradoras

Ante la situación en la que se encuentra una entidad aseguradora sin presencia en el exterior, otra de las opciones que puede plantearse es realizar acuerdos con compañías aseguradoras internacionales que sí disponen de sucursales/filiales en varios países. Ejemplo de ello son las compañías HDI y Mapfre.

La compañía aseguradora HDI, además de su red de oficinas propia, se apoya en diversos acuerdos suscritos con distintos socios que les habilitan para emitir pólizas en más de 150 países. Uno de estos acuerdos lo ha firmado con la entidad aseguradora Royal Sun Alliance, quién al estar conformados por 23.000 colaboradores cuentan con la capacidad de hacer negocio en 140 países.

Mapfre, la aseguradora líder en No Vida en España y América Latina, y Mitsui Sumitomo Insurance (MSI), grupo asegurador líder en No Vida en Asia, han firmado un acuerdo marco de colaboración a través del cual extienden sus servicios a todos los países donde están presentes (más de 40 países).

En general, esta opción de negocio les permite a las compañías aseguradoras ampliar su red de sucursales/filiales a nivel mundial, tanto si éstas ya disponen de alguna sucursal en el extranjero como si solo pueden operar en España. Cuantos más acuerdos realicen, más extensa será su red y más negocio podrán ofrecer a sus clientes.

Teniendo este acuerdo entre compañías, la aseguradora de la póliza matriz podrá proponer a la local sus condiciones de emisión, pudiendo ser recomendada por la local en cuanto a coberturas, franquicias, primas y cualquier otro término y condición necesaria para la suscripción. Ahora bien, el problema aparecerá cuando no se disponga de sucursal en el país local, habiéndose de buscar otras soluciones alternativas.

Por último, cabe mencionar que nos encontraremos en la misma tesitura que en la opción anterior en cuanto a los mediadores que intervengan en el programa internacional.

c) Brókers internacionales

La última opción mediante la cual sería posible asegurar riesgos en el extranjero sería apoyarse en un corredor internacional. En este caso, sería el bróker internacional quién se encargaría de buscar cobertura local en las diferentes entidades aseguradoras sin que la managing interviniera en la gestión del programa.

Evidentemente, en este escenario, la tramitación no es tan ágil y rápida como si ambas aseguradoras establecen comunicación entre ellas. Además, como la aseguradora local no es de la red de confianza de la

managing es posible que no se llegue a un acuerdo o a unas condiciones específicas.

4.2. Mediador

En un programa internacional de seguros, la figura del mediador es relevante para establecer un adecuado flujo de comunicación entre la aseguradora y el cliente, tanto de la casa matriz como de la local. Es el punto clave para conectar los intereses del cliente, quién busca asegurar sus riesgos bajo una cobertura amplia, con los intereses de la aseguradora, quién ambiciona conseguir y/o retener al cliente.

Es importante que en un programa internacional el mediador actúe además como nexo de unión entre el país de origen y el país local, ayudando en lo posible a la contratación de las pólizas y facilitando a la compañía toda la información que disponga del cliente para conseguir una cobertura adecuada para éste, con los requerimientos exigidos por la aseguradora y según la ley, ayudándose de las recomendaciones en cuanto a cobertura del propio mercado y de la aseguradora.

El esquema ideal de comunicación entre cliente, mediador y aseguradora debería ser como el que se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 4. El papel del bróker. Flujo de comunicaciones.



Fuente: Los riesgos de la internalización (AGERS - Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros, 2010)

No obstante, este esquema no siempre se cumple y existe una comunicación fluida entre los mediadores de ambos países. En ese caso, la información fluye de forma vertical y el peso recae sobre las aseguradoras y los clientes de cada país, habiendo de establecer comunicación entre ellos.

La gestión de un programa internacional variará en función del tipo de mediador que tenga la póliza del cliente matriz ya que si nos encontramos ante un corredor con capacidad de gestionar seguros a nivel internacional, el programa se gestionará de diferente forma que si el mediador es agente o corredor local.

Generalmente los mediadores de los programas internacionales de seguro de las grandes cuentas suelen ser corredores con una amplia red de oficinas a nivel mundial, siendo los más significativos en el mercado español las corredurías Marsh, Aon y Willis.

Debido a su gran envergadura, además de disponer de oficinas de su propia red en la mayoría de países desarrollados y emergentes (por apertura de nuevas agencias o vía adquisición), tienen acuerdos con corredurías independientes que les permiten ampliar su capacidad y ofrecer soluciones a sus clientes prácticamente en todo el mundo.

Las principales ventajas competitivas que ofrecen este tipo de organizaciones radican en:

- Amplio conocimiento de los mercados locales que beneficia de forma significativa al cliente de la empresa matriz. El cliente recibe asesoramiento completo y cobertura global de todos sus bienes y propiedades adaptada a sus necesidades.
- Gestión ágil y rápida del programa internacional.
- La mayoría de corredores internacionales disponen de departamentos propios de gerencia de riesgos, a través de los cuales elaboran informes de inspección que sirven de ayuda a las aseguradoras en la contratación de las pólizas.
- Conocimiento del idioma local. El hecho de tener implantadas oficinas propias o de corredurías asociadas en la gran mayoría de países, les permite comunicarse con el cliente y con la aseguradora en el idioma local, facilitando la suscripción y la emisión de las pólizas. En su defecto, utilizarán el inglés, uno de los idiomas principales en la gestión de programas internacionales.

Por el contrario, si la póliza de la matriz está siendo administrada por un agente o un corredor local que no tiene capacidad de gestión en el extranjero, la tramitación será menos ágil y posiblemente no exista comunicación entre los mediadores de ambos países. Ante esta situación tenemos varias opciones de contratación:

- El empresario se encarga de buscar cobertura con una entidad aseguradora local, lo que provoca una desvinculación con la entidad aseguradora de la matriz.
- La entidad aseguradora local, tanto si es partner de la aseguradora matriz como si ha llegado a un acuerdo con ésta, propone un mediador de su red de confianza. Existe la posibilidad de que la entidad aseguradora local no requiera bróker y por lo tanto, realice la gestión directamente la propia compañía.

Para un mediador, uno de los temas fundamentales a considerar en un programa internacional de seguros es la comisión que se lleva por cada operación. En una red de corredores a nivel internacional se establecen acuerdos en el reparto de la comisión entre el corredor de la compañía matriz y el de la local, en cambio, si estamos ante un agente o corredor local, estos no percibirán ningún tipo de comisión por las operaciones que lleven a cabo en el extranjero, a no ser que se trate de una póliza emitida dentro de la Comunidad Económica Europea en régimen de libre prestación de servicios. Una de las soluciones que se adopta ante esta casuística, es dotar a la póliza de la compañía matriz de una extra comisión.

En resumen, bajo la perspectiva de una entidad aseguradora que no puede operar fuera del territorio nacional, y que es objeto de esta tesis, la solución óptima sería gestionar el programa internacional de seguros con la ayuda de un corredor que tenga presencia en el exterior.

Aunque como se ha comentado en apartados anteriores no sería la única solución, ya que la aseguradora local, sea partner de la aseguradora matriz o tenga un acuerdo contractual con ésta, puede buscar a algún agente/corredor afín con el que trabaje normalmente y que tenga capacidad de gestionar un programa de este tipo.

4.3. Cobertura programa internacional

4.3.1. Operaciones Non-Admitted

Los seguros Non-Admitted son pólizas emitidas por aseguradoras no autorizadas legalmente en el país de localización del riesgo asegurado. Por lo tanto, bajo este esquema de cobertura, no se emite póliza ni se cubren riesgos específicos en el país local.

Luego, una entidad aseguradora puede asegurar riesgos en el extranjero bajo cobertura Non-Admitted en las siguientes situaciones:

- Emitiendo una única póliza que ofrezca cobertura de todos los riesgos asegurados a nivel mundial (programa centralizado).
- Formando parte de un programa internacional en el que se ofrezca cobertura DIC/DIL.

La finalidad de este tipo de operaciones es maximizar la capacidad global del seguro y minimizar los costes, manteniendo el control centralizado de la gestión de los riesgos y las prácticas de transferencia de éstos. La cobertura Non-Admitted plantea una alternativa rentable a la emisión de pólizas locales y requiere una fácil y rápida implementación.

Aunque, como se ha expuesto en el capítulo de introducción, esta cobertura no es legal en todos los países y el hecho de no cumplir con la normativa reglamentaria puede comportar multas y sanciones para la entidad aseguradora, para el mediador e incluso para el cliente.

Ejemplos de estas sanciones aplicadas serían los casos que se exponen a continuación:

- **Caso India: Sanción para el cliente local de la filial**

En marzo de 2011 tras un incendio que dañó un almacén en la India dos años antes, el organismo de supervisión indio inició una investigación y anunció a la empresa que les impondría una sanción por un siniestro pagado a su compañía matriz (fabricante de artículos deportivos con sede en Alemania). La compañía india recibió 20 millones de dólares en concepto de pago de una reclamación de un asegurador no autorizado en la India, lo que hizo suponer que se trataba de una póliza global (programa centralizado). La filial india de la compañía matriz recibió 10 millones de dólares del total.

Ante la autoridad india, la filial defendía que esta cantidad de dinero no estaba sujeta a impuestos por dos razones: la póliza de la matriz fue emitida por una compañía matriz fuera de India y el siniestro fue pagado también fuera de India.

Tras analizar una serie de emails entre personal de la compañía matriz y la filial local, la autoridad determinó que, aunque el pago del siniestro se realizara fuera de India, éste fue pensado para beneficiar a la subsidiaria.

Como resultado, la autoridad fiscal recomendó a la filial pagar los impuestos sobre la cantidad de 20 millones que habían sido pagados a su matriz fuera de India.

- **Caso Estados Unidos: Sanción para el bróker local y el asegurado**

En Long Island, Nueva York, el bróker Waldorf & Associates realizó “contratos independientes” vendiendo indebidamente 30 millones en pólizas de daños, accidentes y otras pólizas emitidas por Lloyds de Londres a más de 300 universidades católicas y a obras de caridad durante un período de 15 años.

Aunque el estado de Nueva York permite que un asegurado local contrate independientemente un seguro de una aseguradora sin licencia para un riesgo con sede en Nueva York, la colocación de este seguro debe tener lugar en su totalidad fuera del estado y no involucrar a los servicios de un corredor de Nueva York.

La ley también requiere que el asegurado local, no el intermediario, remita los correspondientes impuestos sobre la prima a las autoridades del estado. Por otra parte, el tomador de la póliza no fue informado de que estas pólizas exponían al asegurado a un riesgo de impago de impuestos en el estado de Nueva York.

Después de una investigación, el departamento de seguros del estado de Nueva York multó a Waldorf & Associates con 3,4 millones de dólares y ordenó pagar los impuestos sobre la prima de las pólizas al asegurado.

- **Caso Brasil: Sanción para la aseguradora local**

En un juicio en Brasil, un asegurador internacional fue acusado de llevar a cabo negocio en ese país sin licencia. El regulador brasileño acusó al asegurador National Western Life Insurance, con base en Texas, de vender ilegalmente seguros de vida en Brasil durante varios años.

Según un artículo del periódico, el regulador impuso presuntamente al asegurador una multa de 6,2 billones de dólares, la mayor multa jamás impuesta por un regulador financiero de Brasil. Curiosamente, esta irregularidad salió a la luz después de que un asegurado brasileño presentara una queja sobre un siniestro impagado.

Si el asegurador National Western hubiera vendido las pólizas de vida exclusivamente en los Estados Unidos, es posible que el regulador no hubiera tenido jurisdicción sobre la empresa. Pero, puesto que la aseguradora utilizó brókers brasileños para solicitar negocio a nombre de asegurados locales, el asegurador se puso en riesgo por el hecho de emitir pólizas en Brasil sin tener licencia.

En conclusión, antes de que una entidad aseguradora se plantee la opción de asegurar riesgos en el extranjero, debe analizar de forma exhaustiva la regulación de cada país en el que su cliente esté establecido. Por ello, sería recomendable que la aseguradora se preguntara las siguientes cuestiones específicas sobre los riesgos a cubrir:

- ¿El país donde se ubica el riesgo acepta a un asegurador no autorizado para suscribir el riesgo? En caso afirmativo, ¿cuáles son las condiciones bajo las que el asegurador no autorizado puede llevar a cabo el negocio en ese país?
- Si en el país se acepta a un asegurador no autorizado, ¿qué entidad es la responsable de pagar los impuestos y otros gastos?
- ¿Cuáles son las obligaciones de un corredor local o internacional con respecto al seguro Non-Admitted? ¿Están los costes del riesgo sujetos a impuestos y otros cargos?
- Entre el asegurador, el mediador y el asegurado, ¿quién es el responsable de calcular, recaudar y remitir a las autoridades locales los impuestos y otros gastos?

Ahora bien, ante la imposibilidad de emitir pólizas en un país donde la ley no acepta que una entidad aseguradora opere sin licencia, el mercado asegurador puede ofrecer al cliente una posible solución: lo que se denomina Cobertura de Interés Financiero. La explicación correspondiente a esta cobertura se desarrolla de forma extensa en el apartado 4.3.6., donde veremos que no siempre es viable aplicarla.

Por el contrario, como ya mencionamos en el capítulo de introducción, los seguros Admitted son pólizas emitidas en aseguradoras autorizadas en el país de situación del riesgo asegurado.

Con ello, el cliente se asegura que la póliza se emite en total cumplimiento con la normativa legal del país y además tiene acceso a los organismos públicos de cada uno de ellos (por ejemplo: Cat Nat en Francia, Pool Re en Reino Unido, Consorcio en España).

Sin embargo, si este tipo de pólizas las emites totalmente desvinculadas de tu programa internacional, es decir, exclusivamente emites pólizas locales sin vincularlas a la póliza de la matriz, tienen el inconveniente de que pierdes prácticamente el control sobre ellas y es más difícil poder conseguir las condiciones solicitadas por el cliente de la matriz o las que aplican en su póliza matriz⁴:

Por un seguro Admitted también entendemos la emisión de una póliza emitida en régimen de Libre Prestación de Servicios y en régimen de Derecho de Establecimiento dado que la entidad aseguradora necesita una previa autorización para poder asegurar riesgos en el extranjero. Con ello eliminamos los inconvenientes de la emisión de simples pólizas locales, pero seguimos cumpliendo con la normativa legal y teniendo acceso a los organismos públicos.

También se encuentran dentro de este marco, las entidades aseguradoras que aun no estando establecidas en el país donde se encuentre el riesgo a asegurar, tienen autorización legal del país para emitir pólizas.

4.3.2. Póliza máster y Póliza local

Antes de continuar con el desarrollo de esta tesis, es preciso definir unos conceptos básicos que aparecerán en varias ocasiones a lo largo de todo el proyecto y que son fundamentales para entender la base de un programa internacional.

Compañía aseguradora local

Es la compañía aseguradora que proporciona el servicio localmente a las filiales que tiene el cliente de la empresa matriz en el extranjero. Es quién emite las pólizas locales y quién en general proporciona servicio a los requerimientos de la compañía aseguradora del cliente matriz.

Las **Pólizas Locales** permiten dar servicios cercanos a cada una de las filiales como por ejemplo:

- Emisión y acuerdo local sobre las coberturas, límites y gestión de siniestros.
- Permite la imputación de costo contablemente en proporción al riesgo local realmente asumido.
- Permite recaudar localmente la prima y abonar los siniestros “in situ”.

⁴ Ver el apartado 4.3.4. Tipos de programa internacional donde se detalla de forma más amplia este concepto.

- Permite negociar coberturas locales que en otros países no son necesarias ni existen. Por ejemplo, no se debe olvidar que fuera de España no tienen cobertura de Consorcio para los riesgos de la naturaleza y terrorismo, sin embargo pueden tener otros pools para esta garantía u otra cualesquiera.
- Permite el pago de los correspondientes impuestos que existen en cada país.
- Permite la emisión de certificados de seguro que sean necesarios.

Compañía aseguradora managing

Es la compañía aseguradora del país de origen que coordina el programa global de seguro que el cliente de la empresa matriz necesita y solicita a las compañías aseguradoras locales cobertura local en los diferentes países.

La compañía managing es la que emite la denominada **Póliza Máster** (póliza emitida al cliente de la matriz en España), a través de la cual se estructura todo el programa internacional y se trata de dar cobertura a todas las filiales de la matriz a nivel mundial. Ésta es a su vez soportada por las correspondientes pólizas emitidas localmente en el resto de países.

4.3.3. Cobertura Diferencia en Condiciones y Límites

Generalmente, la póliza máster emitida dentro de un programa internacional va acompañada de una extensión de cobertura denominada Diferencia en Condiciones y Límites (de ahora en adelante cobertura DIC/DIL). Esta cobertura actúa como respaldo para las pólizas locales emitidas en cada uno de los países, proporcionando cobertura si un siniestro no queda cubierto bajo una póliza local o si el límite de esa póliza se ha agotado, sujeto claro está, a los términos y límites restantes de la póliza global. Es decir, esta cobertura siempre actuará en exceso de las pólizas locales hasta los límites y condiciones fijados en la póliza máster.

Se expone tras esta breve explicación, un ejemplo de redactado de cláusula de Diferencia en Condiciones y Límites, facilitado por la correduría Willis y que citamos literalmente. Destacar que cada compañía aseguradora utilizará su propio redactado, pudiendo variar el contenido de éste en mayor o menor medida.

Estructura del programa

El conjunto de las Pólizas Locales Integradas y esta póliza Máster forman un Programa Internacional de Daños Materiales y Pérdida de Beneficios (llamado de aquí en adelante el "Programa").

Las disposiciones y coberturas de este Programa se extienden a las entidades detalladas en la póliza, de acuerdo con los siguientes términos:

Cobertura Coordinada (DIC/DIL)

Esta Póliza Máster proporciona cobertura DIC/DIL a Pólizas Locales Integradas.

En ningún caso:

- La Póliza Máster podrá sustituir y/o tener la consideración de Póliza Local integrada.
- En caso de inexistencia de Pólizas Locales Integradas, la Póliza Máster nunca sería de aplicación.
- Si las garantías o condiciones de las Pólizas Locales Integradas se vieran voluntariamente reducidas, las diferencias resultantes de estas reducciones, no serán cubiertas por la presente Póliza Máster.
- Cualquier excepción a todo lo anterior debe ser expresamente acordada y aceptada por separado por todas las partes.

Esta extensión de cobertura lo es en los siguientes términos y se limita a lo siguiente:

Diferencia en Condiciones y/o Definiciones (DIC)

Conforme al resto de las condiciones incluidas en esta Póliza Máster, las garantías de la misma se aplican solamente cuando las coberturas y/o definiciones y/o condiciones acordadas son más amplias en su significado o alcance que las de cualquier Póliza Local Integrada.

Diferencia en Cantidades (DIL)

De acuerdo con las condiciones de este contrato, la Póliza Máster indemnizará en exceso de cualquier Póliza Local Integrada, hasta un límite que no excederá en ningún caso de los límites y sublímites de indemnización de la presente Póliza Máster, y deduciendo, en cualquier caso, los importes indemnizados o indemnizables por Póliza Local Integrada.

Asimismo, mostramos un modelo de dicha cláusula aplicada normalmente para las filiales que se encuentran en Estados Unidos, donde por lo general la cobertura local es más extensa que la que se ofrece en la póliza máster. Dicho redactado, que citamos literalmente a continuación, ha sido también proporcionado por la correduría Willis:

Cobertura de U.S. INSURANCE RULES

Definición de US Insurance Rules (USIR):

Reglas y principios de acuerdo con los cuales subsidiarias, filiales o asociadas del Tomador de esta Póliza Máster, con sede en Estados Unidos, pueden estar asegurados por esta Póliza Máster, respetando las distintas regulaciones de seguros de cada uno de los estados.

Forma de Cobertura:

Esta Póliza Máster proporciona cobertura de acuerdo a la definición de "US Insurance Rules" por siniestros ocurridos en las subsidiarias o filiales del Tomador de esta Póliza Máster, que figuran detalladas en la póliza, situadas en los Estados Unidos.

El Tomador de esta Póliza Máster es el único Asegurado y Beneficiario de esta cobertura.

La amplitud de la cobertura ha sido exclusivamente negociada y acordada entre el Asegurador y el Tomador de esta Póliza Máster, sin la participación de subsidiarias, asociadas o filiales localizadas en Estados Unidos.

Es condición necesaria para la efectividad de esta cobertura que exista Póliza Local Integrada en vigor. En caso de su eventual cancelación, esta cobertura quedará sin efecto.

Se define como asegurado por esta cobertura:

La Diferencia en Condiciones y/o Límites, cuando las coberturas, definiciones, condiciones y/o límites/sublímites acordados en esta Póliza Máster son más amplias en su significado o alcance que los de la correspondiente Póliza Local Integrada.

Hasta un límite que no excederá en ningún caso de los límites y sublímites de indemnización de la presente Póliza Máster, y deduciendo, en cualquier caso, los importes indemnizados o indemnizables por Póliza Local Integrada.

Por tanto, la inclusión de la cláusula DIC/DIL dentro de un programa internacional es trascendental para acabar de englobar las coberturas de todas las pólizas y poder ofrecer prácticamente las mismas condiciones de la póliza matriz en el resto de países. De esta manera se eliminan también los posibles vacíos de cobertura, por ejemplo, al no haber emitido una póliza local en tiempo y forma o debido a algún problema administrativo.

En el siguiente apartado 4.2.4., que lleva por título “Tipos de programa internacional”, se muestran dos esquemas en los que se representa gráficamente cómo actúa la cobertura DIC/DIL, siempre en exceso de las pólizas locales emitidas en cada país.

Ahora bien, el inconveniente es que en caso de siniestro la responsabilidad recaería en parte sobre nuestro asegurado, ya que el asegurador de la póliza máster realizaría la correspondiente indemnización a la empresa matriz en España (en exceso de la póliza local) y sería ésta la encargada de transferir el dinero a su filial, en caso que así lo considerara. Esto podría suponer una carga para la empresa matriz dado que cualquiera de las soluciones adoptadas podría conllevar un pago de gastos o impuestos.

Otro de los aspectos que debe tener muy presente una entidad aseguradora a la hora de incluir una cláusula de Diferencia en Condiciones y Límites dentro de su póliza máster, es la tasa y prima a cobrar por esta extensión de cobertura.

En caso de emitirse pólizas locales, la compañía managing no debería cobrar prima en España por el hecho de incluir la cláusula DIC/DIL en su póliza máster para evitar posibles sanciones reguladoras. Aunque la managing esté ofreciendo una cobertura muy amplia mediante DIC/DIL, legalmente no pueden sancionarla al no haber cobro de prima por dicha cobertura. La prima se cobra íntegra a través de la póliza local y por lo tanto, todos impuestos se tributan en el país local.

En cambio, si aun cobrando prima localmente, la managing decide cobrar también prima por la inclusión de la cobertura DIC/DIL en España, podrían llegar a sancionarla si ésta no se ajusta prácticamente a las condiciones y límites de la póliza local. El organismo regulador podría interpretar que está eludiendo el pago de impuestos locales.

4.3.4. Tipos de programa internacional

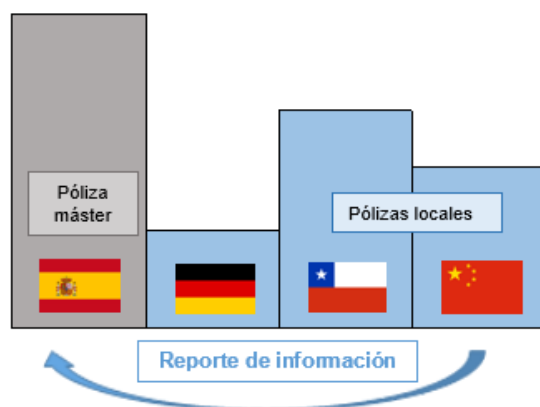
La toma de decisiones sobre cómo tratar los riesgos en el exterior, va ligada a la política que la propia empresa matriz tiene con respecto al tratamiento de sus riesgos en el país de origen.

En base a la gerencia de riesgos que lleve a cabo la propia empresa matriz, a los condicionantes y requerimientos exigidos por parte de la aseguradora de la matriz y de la local y a la normativa legal de cada país, podemos plantear cuatro tipos de programa internacional:

Póliza local – Descentralizado (“Decentralized”)

Cada compañía aseguradora local emite su póliza según los requerimientos y estándares locales, pudiendo reportar la información del riesgo a la entidad aseguradora managing. Bajo este esquema, la compañía managing no ejerce ningún tipo de control sobre el programa ni tampoco ofrece cobertura DIC/DIL en su póliza máster.

Gráfico 5. Esquema programa descentralizado



Fuente: Elaboración propia

Aspectos positivos:

- ✓ Se facilita en mayor medida el cumplimiento de la legislación local y las posibles ventajas fiscales que ello pueda conllevar.
- ✓ Acceso a los Pools públicos.
- ✓ Se pueden obtener mejores tasas y reducir las franquicias.

Aspectos negativos:

- ✓ No existe programa internacional como tal.
- ✓ No se optimiza el poder de compra global, lo cual puede perjudicar financieramente al Grupo.

- ✓ No se aseguran los estándares mínimos de coberturas y límites que la matriz establece en su programa. No hay homogeneidad de coberturas ni uniformidad en los criterios de aseguramiento.
- ✓ Difícil o imposible control por parte de la casa matriz.

Programa centralizado (“Centralized Program”)

Se trata de una póliza central emitida por la compañía managing que da cobertura a todos los riesgos que el cliente tiene el extranjero, sin la emisión de ninguna póliza local y por lo tanto, sin cumplir con los requerimientos legales de cada país. Pueden ser descritas también como pólizas Non-Admitted.

Gráfico 6. Esquema programa centralizado



Fuente: Elaboración propia

Aspectos positivos:

- ✓ La reducción de costes por las economías de escala que se obtienen.
- ✓ En todos los países se tienen coberturas amplias y sofisticadas (programa central).
- ✓ Control total por parte de la casa matriz sobre las filiales.
- ✓ Simplicidad de administración.

Aspectos negativos:

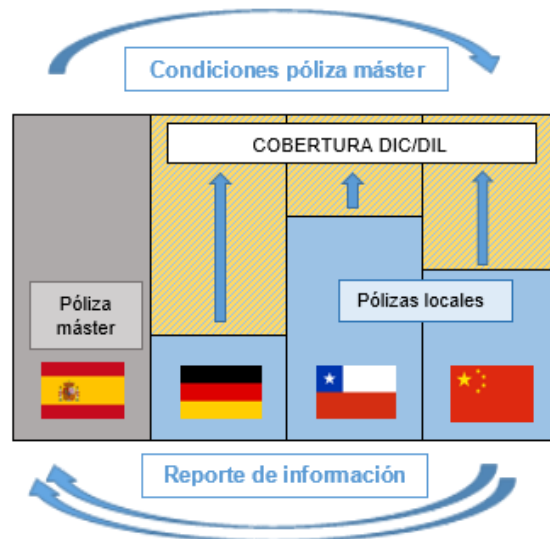
- ✓ Esta forma de actuación es contraria a la legislación en muchos países.
- ✓ Sin acceso a los Pools públicos.
- ✓ Se pueden plantear problemas de no deducibilidad de primas y tributación sobre indemnizaciones.
- ✓ Administración compleja de siniestros.
- ✓ Problemas operativos de las filiales: falta de documentación formal, retrasos en los cobros de indemnizaciones, falta de interlocutores locales, etc.

Programa coordinado (“Coordinated Program”)

Este programa es una combinación de pólizas locales y una póliza máster. Las pólizas locales son emitidas por compañías aseguradoras locales de acuerdo con los requerimientos locales y los estándares locales de cada país, intentando no desviarse de la línea de cobertura en la que se mueve la póliza

máster. La compañía managing debe ser informada de los detalles de la póliza local y tiene la opción de recomendar una prima máxima a la compañía local. En este caso, las compañías locales no ceden los riesgos o primas a la compañía managing. La póliza máster podrá dar cobertura DIC/DIL para prevenir cualquier deficiencia en la cobertura local.

Gráfico 7. Esquema programa coordinado



Fuente: Elaboración propia

Aspectos positivos:

- ✓ Permite respetar y cumplir con las exigencias administrativas y legales locales.
- ✓ Criterios de decisión y gestión uniformes a nivel corporativo.
- ✓ Máxima protección de los activos, intereses y responsabilidades del Grupo en todo el mundo.
- ✓ Optimización global de los costes del Grupo al aumentar la capacidad de compra en el mercado.
- ✓ Control y seguimiento centralizado del programa de seguros.
- ✓ Exposición al riesgo limitada (no cesión de riesgos a la compañía managing).

Aspectos negativos:

- ✓ Exige flexibilidad y agilidad en el diseño y operativa para adaptarse en todo momento a las exigencias y circunstancias de cada país.
- ✓ La falta de coordinación entre las distintas aseguradoras puede producir duplicidades de cobertura.

- ✓ Pérdida de posibles sinergias o de criterios uniformes de suscripción.

Si además se incluye cobertura DIC/DIL en la póliza máster:

- ✓ Los posibles ahorros locales pueden verse compensados al establecer una prima más elevada en la póliza máster para cubrir las posibles diferencias.
- ✓ Disparidad en la aplicabilidad del programa internacional en cada país al implementarse por Diferencia en límites y condiciones y no saber exactamente el alcance de su actuación.
- ✓ En caso de tratarse de un programa internacional muy extenso, dificultad en el control y seguimiento del comportamiento del programa local.
- ✓ En muchas ocasiones, renuncia de coberturas locales en los niveles primarios de riesgo por la exigencia de primas bajas.
- ✓ Posible no cumplimiento al 100% con la legislación local (impuestos sobre cobertura DIC/DIL).

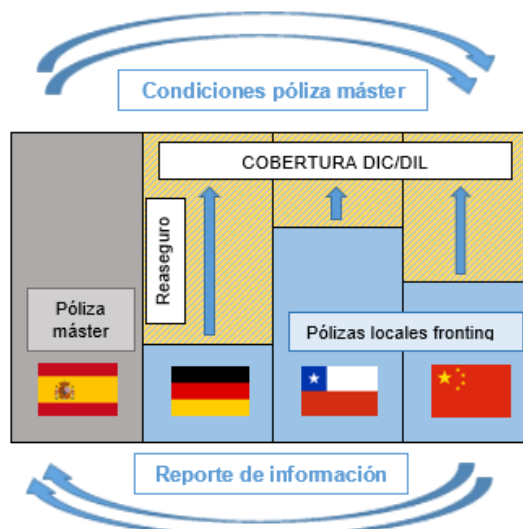
Programa controlado por la entidad aseguradora de la empresa matriz (“Controlled Master Program – CMP”)

Es una combinación de una póliza máster central emitida por la compañía aseguradora managing y pólizas locales emitidas a las filiales extranjeras del cliente. El programa se coordina de forma centralizada, reportando toda la información a la compañía managing, y todas las pólizas locales son integradas plenamente de acuerdo a los requerimientos de la póliza máster (tasas y condiciones determinadas por la compañía managing, sujetas a las restricciones legales y requerimientos locales), cediendo dichas compañías locales los riesgos o primas a la compañía managing.

La póliza máster dará cobertura DIC/DIL para prevenir las posibles deficiencias en la cobertura local.

La compañía managing puede, sujeto a la normativa interna de la compañía, ofrecer a la compañía local la posibilidad de retener parte del riesgo local y prima. La compañía managing sin embargo, reasegurará el 100% del riesgo si la compañía local no quiere retener parte del riesgo. En este caso las pólizas locales son puramente pólizas “fronting” ya que el asegurador local no asume ningún riesgo pero recibe los gastos de gestión.

Gráfico 8. Esquema cobertura CMP



Fuente: Elaboración propia

Aspectos positivos:

- ✓ Permite respetar y cumplir con las exigencias administrativas y legales locales.
- ✓ Criterios de decisión y gestión uniformes a nivel corporativo.
- ✓ Máxima protección de los activos, intereses y responsabilidades del Grupo en todo el mundo.
- ✓ Optimización global de los costes del Grupo al aumentar la capacidad de compra en el mercado.
- ✓ Optimización recursos locales. Posible reducción de costes en capas primarias de riesgo.
- ✓ Deducibilidad fiscal. Las primas, como gasto que son para la empresa, son fiscalmente deducibles.
- ✓ Control por parte de la casa matriz respetando una cierta autonomía de gestión de las compañías locales.
- ✓ Mayor eficiencia.
- ✓ Acceso a cobertura típicas locales o públicas (por ejemplo, cobertura pool).
- ✓ Uniformidad en la implantación de los criterios y técnicas de gerencia de riesgos, lo que permite asegurar el conocimiento del comportamiento que tendrá la siniestralidad.

Aspectos negativos:

- ✓ Exige flexibilidad y agilidad en el diseño y operativa para adaptarse en todo momento a las exigencias y circunstancias de cada país.
- ✓ Posible limitación de capacidad por parte de la compañía aseguradora managing.
- ✓ El coste de “fronting” (gastos de gestión) puede encarecer la prima.
- ✓ En caso de tratarse de un programa internacional muy extenso, dificultad en el control y seguimiento del comportamiento del programa local. Precisa mayor administración a la matriz.
- Posible no cumplimiento al 100% con la legislación local (impuestos sobre cobertura DIC/DIL).

Dado que la compañía managing reasegura parte del riesgo, sino el 100%, y ofrece cobertura DCI/DIL es recomendable que las pólizas locales se emitan en condiciones lo más similar posible a la póliza máster pero teniendo en cuenta los condicionantes de cada país.

4.3.5. Libre Prestación de Servicios

Según se ha mencionado en apartados anteriores, una entidad aseguradora establecida en un país miembro de la Comunidad Económica Europea puede operar en régimen de Libre Prestación de Servicios, por lo que tiene permitido, previa autorización de la DGSFP, emitir pólizas desde su país de origen para garantizar un riesgo ubicado en otro país miembro.

Como se establece en el artículo 1 de la Ley de Ordenación de los Seguros Privados, el Régimen de Libre Prestación de Servicios se define como:

La actividad desarrollada por una entidad aseguradora domiciliada en un Estado miembro del Espacio Económico Europeo desde su domicilio, o por una sucursal de aquélla en otro Estado miembro, asumiendo un riesgo o contrayendo un compromiso en un Estado miembro distinto.

Toda entidad aseguradora española que se proponga ejercer por primera vez en uno o más Estados miembros del Espacio Económico Europeo actividades en régimen de libre prestación de servicios deberá informar previamente de su proyecto en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, indicando la naturaleza de los riesgos o compromisos que se proponga cubrir (en el apartado 4.1.1. se ha detallado la información que la entidad aseguradora debe trasladar a la DGSFP).

La Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones dispone del plazo de un mes para remitir toda la información al Estado o Estados miembro en cuyo territorio se proponga la entidad aseguradora desarrollar sus actividades en régimen de libre prestación de servicios.

Una vez la entidad aseguradora haya notificado a la DGSFP de su proyecto, ¿cuándo puede iniciar su actividad en régimen de libre prestación de servicios? La entidad aseguradora podrá iniciar su actividad a partir de la fecha certificada que la DGSFP le notifique que ha cursado la comunicación al Estado o Estados miembro.

En caso de haber cualquier modificación de la naturaleza de los riesgos o compromisos que la entidad aseguradora pretenda cubrir en régimen de libre prestación de servicios, la entidad aseguradora seguirá el mismo proceso que el descrito anteriormente.

A modo de ejemplo, se han adjuntado en el anexo 3 una serie de notificaciones remitidas a la DGSFP a través de las cuales una entidad aseguradora solicita autorización para poder operar en distintos países miembro de la Comunidad Económica Europea. En éstas encontramos toda la información que requiere la DGSFP, aplicada a un caso concreto de una entidad aseguradora, para poder transmitirla al resto de organismos de los diferentes países miembro en los que se pretende asegurar riesgos.

Una vez explicada la operativa que ha de seguir una entidad aseguradora para cubrir riesgos dentro del marco europeo, a continuación se exponen una serie de aspectos positivos y negativos que se deben considerar a la hora de dar cobertura en régimen de Libre Prestación de Servicios:

Aspectos positivos:

- ✓ Está absolutamente regulado y el mercado asegurador en general está preparado para utilizarlo como mecanismo.
- ✓ Operativa simplificada.

Aspectos negativos:

- ✓ Solamente es aplicable dentro del Espacio Económico Europeo.

- ✓ Algunos aseguradores tienen dificultades para gestionarlo de forma adecuada.
- ✓ Liquidación de impuestos locales.

Tal y como se muestra en el último punto, bajo un régimen de libre prestación de servicios, la liquidación de impuestos se realiza localmente. Por lo tanto, todo contrato de seguro establecido en régimen de prestación de servicios estará exclusivamente sometido a las exigencias fiscales que graven las primas de seguros en el Estado miembro en que se sitúe el riesgo. Para ello, una entidad aseguradora deberá acudir a un representante fiscal que le ayude en el trámite del pago de impuestos locales y a su vez, le asesore respecto a los cambios en la normativa legal de cada país. En el apartado 4.4. en el que se hace referencia a la normativa legal aplicada en cada país, se desarrolla de forma más amplia esta cuestión.

Por último, para acabar con la explicación de esta forma de aseguramiento en la Unión Europea, se expone de nuevo la cláusula de Diferencia en Condiciones y Límites. En ésta se ha añadido un nuevo apartado que hace referencia a la Libre Prestación de Servicios, ofreciendo cobertura directamente desde la entidad aseguradora de origen.

Estructura del programa

El conjunto de las Pólizas Locales Integradas y esta póliza Máster forman un Programa Internacional de Daños Materiales y Pérdida de Beneficios (llamado de aquí en adelante el "Programa").

Las disposiciones y coberturas de este Programa se extienden a las entidades detalladas en la póliza, de acuerdo con los siguientes términos:

Cobertura Directa:

Esta Póliza Máster proporciona cobertura directa para entidades aseguradas ubicadas en los países de la Comunidad Económica Europea detallados en póliza.

En relación con estos países, será esta Póliza Máster la única válida tanto para el pago de la prima como para notificación y gestión de siniestros.

Cobertura Coordinada (DIC/DIL)

Esta Póliza Máster proporciona cobertura DIC/DIL a Pólizas Locales Integradas.

En ningún caso:

- *La Póliza Máster podrá sustituir y/o tener la consideración de Póliza Local integrada, salvo para los países de la Comunidad Económica Europea detallados en póliza.*
- *En caso de inexistencia de Pólizas Locales Integradas, la Póliza Máster nunca sería de aplicación.*
- *Si las garantías o condiciones de las Pólizas Locales Integradas se vieran voluntariamente reducidas, las diferencias resultantes de estas reducciones, no serán cubiertas por la presente Póliza Máster.*

- *Cualquier excepción a todo lo anterior debe ser expresamente acordada y aceptada por separado por todas las partes.*

Esta extensión de cobertura lo es en los siguientes términos y se limita a lo siguiente:

Diferencia en Condiciones y/o Definiciones (DIC)

Conforme al resto de las condiciones incluidas en esta Póliza Máster, las garantías de la misma se aplican solamente cuando las coberturas y/o definiciones y/o condiciones acordadas son más amplias en su significado o alcance que las de cualquier Póliza Local Integrada.

Diferencia en Cantidades (DIL)

De acuerdo con las condiciones de este contrato, la Póliza Máster indemnizará en exceso de cualquier Póliza Local Integrada, hasta un límite que no excederá en ningún caso de los límites y sublímites de indemnización de la presente Póliza Máster, y deduciendo, en cualquier caso, los importes indemnizados o indemnizables por Póliza Local Integrada.

4.3.6. Cobertura de Interés Financiero

Durante muchos años, las corporaciones multinacionales han cubierto los riesgos ubicados en el extranjero a través de una única póliza global (póliza máster). Sin embargo ahora, debido en parte a la crisis financiera, este modelo está sometido a examen por los gobiernos, quienes revisan con mayor precisión las operaciones en busca de un aumento de ingresos mediante los impuestos. La prestación de una póliza Non-Admitted, asegurando todos los riesgos bajo una única póliza en España, o de una cobertura DIC/DIL no permitida expone a los aseguradores, asegurados y sus brókeres a un riesgo de sanción regulatoria, por lo que esta solución comienza a no ser viable.

Debido a que la cobertura no es legítima desde España, en caso de siniestro la indemnización no puede liquidarse directamente en el país local y por lo tanto, existen dos alternativas posibles:

1. Asegurar y tributar el riesgo localmente, mediante póliza local.
2. Asegurar el riesgo directamente desde España, tributando en base a impuestos españoles y liquidando la indemnización a la matriz en nuestro país. Esta solución es la que está ofreciendo en la actualidad la mayoría de aseguradoras, denominándola cobertura de *Interés Financiero*.

No se trata de pagar una pérdida convencional bajo una cobertura Non-Admitted que la ley local generalmente prohíbe, sino que lo que se pretende mediante esta cobertura es proteger el interés de la matriz en España y más concretamente su cuenta de resultados, como consecuencia de su exposición a riesgos asegurables en el extranjero. Es decir, el daño que un siniestro en el extranjero pueda causar en los resultados del Grupo como matriz en España.

Si las filiales locales no están cubiertas bajo la póliza máster, no forman parte de la transacción y argumentalmente no violan los requerimientos de regulación aplicables a las entidades locales.

Aunque la cobertura de Interés Financiero representa una solución para poder asegurar directamente desde España riesgos ubicados en el extranjero, también tiene sus inconvenientes. La indemnización satisfecha a la matriz implica que el asegurado asuma los gastos y la fórmula de transferencia del dinero a su filial en el país que ha sufrido el siniestro y donde no se acepta la cobertura Non-Admitted. Dado el caso, los reguladores podrían sospechar que se están llevando a cabo irregularidades y que la filial está intentando evadir los requerimientos de regulación locales.

Es por esta razón que para exposiciones en este tipo de países, se recomienda la contratación de una póliza local, englobándose dentro de un programa internacional de seguro, que permita tributar localmente por el riesgo y liquidar por la aseguradora los siniestros que pudieran acaecer en el país donde se ubica el riesgo. Mediante la cobertura de Interés Financiero la compañía aseguradora española puede cubrir el riesgo en DIL, diferencia en límite, asumiendo por tanto el compromiso con el cliente en los siniestros de intensidad.

En caso que no sea posible emitir una póliza local, o sea económicamente inviable, podríamos estudiar la inclusión de esta cobertura aunque intentado no asumir grandes riesgos.

A continuación se muestra un ejemplo de redactado de cláusula de Pérdidas Financieras que ha sido facilitado por la correduría Willis y que citamos literalmente. Cabe indicar que este redactado puede sufrir variaciones según la compañía que lo esté aplicando:

Esta Póliza Máster proporciona cobertura de Pérdida Financiera por siniestros ocurridos en las subsidiarias, asociadas o filiales situadas en los países del extranjero declarados en póliza.

A efectos de esta cobertura:

El Tomador del Seguro es el único Asegurado y Beneficiario de esta cobertura.

Se define como daño asegurado por esta cobertura la Pérdida Financiera que sufra el Tomador del Seguro consecuencia de un siniestro que hubiera sido indemnizable bajo las coberturas de la presente Póliza Máster, ocurrido en cualquiera de las Sociedades Nominadas.

La Pérdida Financiera incurrida por el Tomador del Seguro será evaluada como equivalente a la pérdida incurrida por las Sociedades Nominadas, tomando en consideración el porcentaje de participación que el Asegurado tuviera sobre dicha compañía.

La Pérdida Financiera incurrida por el Tomador del Seguro se entenderá disminuida por cualquier recobro que recibiera una Sociedad Nominada con motivo de un daño amparado por las coberturas de esta Póliza Máster. Por tanto, el Tomador del Seguro deberá reembolsarlo al Asegurador por su mismo importe.

Solamente el Tomador del Seguro puede ser indemnizado por esta cobertura, bajo el término “Pérdida Financiera”, y de acuerdo con lo indicado en el apartado de “Beneficiario del Siniestro”.

Los términos de esta cláusula prevalecerán en caso de conflicto con respecto a cualquier otro artículo de esta póliza.

4.3.7. Diseño de programa global

Antes de construir un programa internacional, tanto el cliente de la multinacional como la entidad aseguradora de éste, debe plantearse una cuestión básica: si emitir o no pólizas de seguros locales en cada país. No existe una única respuesta ni un diseño ideal de programa, pero lo que sí está claro es que se debe realizar una extensa evaluación y un análisis exhaustivo de todos los condicionantes. Cuanto mayor sea el riesgo, mayor será la necesidad de contratar una póliza local.

Dicha evaluación de riesgos debería abarcar los siguientes aspectos: todos los productos y servicios de la empresa multinacional, la presencia física, la estructura corporativa, la posición de capital, las diferentes líneas de negocio y las obligaciones contractuales. También deben formar parte del análisis y de la decisión final los activos, la exposición y el riesgo de las personas a nivel local.

Productos y Servicios

Dependiendo de los productos y/o servicios que se fabriquen y/o comercialicen en un determinado país, será necesaria una póliza local. Por ejemplo, si la filial fabrica un producto delicado o peligroso, el riesgo será más elevado y la emisión de una póliza local sería acertada. También, un producto orientado al consumidor final o un producto muy sofisticado que atrae la atención de los medios de comunicación supone mayor riesgo y es más probable que se necesite una póliza local.

El gestor de riesgos debería revisar si los productos y servicios están regulados y en este caso, cómo están regulados, qué cuerpos de regulación están implicados y si se requiere una aprobación previa para llevar a cabo actividades comerciales. Por otra parte, también es importante conocer históricamente qué tipo de reclamaciones o incidentes han sucedido localmente en relación con tales productos o servicios.

Presencia física

Hemos de conocer el tipo de riesgos que aseguraremos en el extranjero (oficinas o pequeños riesgos, grandes industrias, etc) y saber de quién es la propiedad y quién explota el negocio (propietario y explota, alquila y explota, etc). Esto podría ser relevante en la valoración del riesgo dado que implica diferentes consideraciones de responsabilidad.

Estructura de la compañía / Posición de capital

Diferentes tipos de responsabilidades y consideraciones entran en juego dependiendo de si la empresa matriz tiene una filial propia local o una sucursal autorizada localmente. Cuando se trate de ésta última, sería recomendable tener una póliza local para evitar poner en riesgo a su matriz.

Otro factor de riesgo podría ser el hecho de cómo esté capitalizada la filial o la sucursal local y en qué deudas fiscales se incurrirían si el pago de un siniestro fuera recibido de la compañía matriz. Una fuerte posición de capital permitiría a la filial local la flexibilidad de renunciar a una aportación de la compañía matriz. En cambio, una posición débil podría poner en peligro la solvencia de la operación local, necesitando capital de la compañía matriz y posiblemente desencadenando significativas deudas tributarias.

Líneas aseguradoras

Si la línea de negocio es obligatoria, la decisión de emitir póliza local es obvia. La mayoría de las coberturas no son obligatorias por lo que requiere especial atención conocer las condiciones del mercado local para estudiar la necesidad de la emisión de una póliza local. También se ha de tener en cuenta la exposición del riesgo y la frecuencia de siniestralidad que éste pueda presentar en el país local.

Obligaciones contractuales

Si la empresa que se pretende asegurar pertenece al sector privado y las obligaciones contractuales son inocuas, el riesgo de no tener póliza local quizá sea mínimo. Sin embargo, si el contrato se realiza con una entidad gubernamental local que impone la obligación de contratar un seguro con una compañía local con licencia, la necesidad de contratar una póliza local es evidente.

Como hemos comentado, no existe una única forma correcta de diseñar un programa internacional de seguros. Lo importante es que el asegurado tenga la información suficiente para analizar las ventajas e inconvenientes de cada opción y que colabore, a través de su asesor de seguros y de la entidad aseguradora, en el diseño del programa.

Para ello es importante que exista coordinación entre todos los intervinientes y que el programa se desarrolle siguiendo un orden lógico y metódico. Una posible estructura cronológica del proceso para llevar a cabo un adecuado diseño de un programa internacional sería la siguiente:

1) FASE DE PREPARACIÓN

- Análisis del perfil de riesgo del cliente.
- Revisión de las especificaciones del cliente.
- Estudio del alcance de las coberturas, países, localizaciones y términos y condiciones.
- Estudio sobre la necesidad de bróker local.
- Elección tipo de programa internacional en función de las necesidades del cliente.
- Evaluación del registro de siniestros del cliente.

- Puesta en común de las normas y procesos a aplicar.

2) ACUERDO

- Acuerdo con el cliente y mediador de seguros sobre las necesidades locales y propuestas de pólizas.
- Plan de visitas de inspección de riesgos.
- Preparación y entrega de una cotización con la propuesta de infraestructura del Programa Internacional.

3) ORGANIZACIÓN

- Distribución de las instrucciones a la red de compañías.
- Organización de los contactos de la empresa máster y de la local (compañía aseguradora, cliente, mediador de seguros).
- Verificación en la medida de lo posible entre la Central y las compañías locales de la inexistencia de “gaps” o vacíos de cobertura.
- Emisión, entrega y cobro de la póliza máster.

4) GESTIÓN

- Emisión y entrega de las pólizas locales.
- Gestión de cobro de las primas locales.
- Propuesta de pólizas locales auxiliares al cliente, si fuera necesario.
- Gestión de los siniestros a nivel central con coordinación local.
- Gestión de los informes de inspección y prevención de riesgos sucesivos.
- Seguimiento periódico del programa.

A lo largo de todo este capítulo hemos repasado las diversas combinaciones de cobertura que se pueden ofrecer dentro de un programa internacional de seguros, hemos estudiado la conveniencia o no de la emisión de pólizas locales y hemos analizado los puntos relevantes que deben ser considerados en su diseño, pero consideramos que puede ser útil agrupar en un único esquema todos estos conceptos. En el cuadro que se muestra a continuación se describen las diferentes estructuras de cobertura para asegurar riesgos en el extranjero, haciéndose visible las diferencias entre ellas en cuanto a gestión y tramitación de primas, impuestos y siniestros.

Cuadro 1. Diferentes estructuras de cobertura para asegurar riesgos en el extranjero.

	Póliza local	Non-Admitted	Cobertura Interés Financiero
Descripción	Una póliza admitida localmente es emitida por una compañía aseguradora local autorizada a la entidad local del cliente. La póliza emitida refleja, como mínimo, una cobertura “Good Local Standard” de acuerdo con la ley, la regulación y el	Esta cobertura se puede utilizar donde la ley local no restrinja a los asegurados a adquirir una cobertura del exterior. Puede ser provista cuando no hay póliza local emitida o para cubrir por DIC/DIL el exceso de una póliza admitida	La cobertura de Interés Financiero se proporciona al Asegurado de la póliza máster y cubre su Interés Financiero en caso de pérdidas sufridas por la entidad local, sobre bienes no asegurados (en circunstancias donde la entidad no puede ser, o elige no ser, asegurada bajo la estructura de póliza Non-

	lenguaje local.	localmente.	Admitted o póliza local). Es posible ofrecer esta cobertura cuando no hay póliza local emitida o en exceso de una póliza local mediante DIC/DIL. No se proporciona cobertura a la entidad local, sino que es el Asegurado de la matriz quién recibe la cobertura de Interés Financiero. Dicha cobertura es valorada en una suma equivalente a lo que habría sido pagable a la entidad local de haber sido emitidos por ésta los términos y condiciones de la póliza máster.
Cobertura amparada bajo	Póliza local	Póliza máster	Póliza máster
Cobertura provista a	Asegurado local	Asegurado local	Asegurado póliza máster

	Póliza local	Non-Admitted	Cobertura Interés Financiero
Asignación de primas	La prima es asignada a cada póliza local de forma proporcional a las condiciones de exposición y cobertura aplicables a la póliza.	La prima se distribuye según la jurisdicción local, de acuerdo a las condiciones de exposición y cobertura aplicables a la póliza.	La prima se calcula en base a la exposición y términos de cobertura aplicables a la póliza de la matriz con respecto a su entidad local no asegurada. Ésta generalmente equivaldría a la prima que sería aplicada localmente si ésta entidad y no su matriz fuera asegurada.
Pago de prima	La prima se aplica en la póliza local. La prima es normalmente pagada por el asegurado local, pero si lo desea el cliente, puede ser pagado centralmente por la empresa matriz donde permita la ley local.	La prima se incluye generalmente en la prima de la póliza máster. En ciertas situaciones de restricción, la prima deberá ser pagada por la empresa matriz a la compañía aseguradora máster. En la mayoría de situaciones, sin embargo, la prima es pagada por el asegurado local al asegurador de la póliza máster.	La prima de la cobertura de Interés Financiero es pagada por la compañía matriz al Asegurador de la póliza máster y es incluida en la prima de dicha póliza. Generalmente no se reparte internamente la prima con la entidad local (no asegurada).
Impuestos de prima	Los impuestos sobre la prima local son gestionados en la póliza local por el asegurador local.	Un impuesto local Non-Admitted puede ser incluido en la prima. Normalmente éste será soportado y pagado por el asegurado.	La prima correspondiente a la cobertura de Interés Financiero estará sujeta a cualquier tasa y/o recargo aplicable a la póliza de la matriz según la jurisdicción. El Asegurador de la póliza máster cobrará y gestionará la prima.
Gestión de siniestros	Los siniestros serán tramitados por los peritos del asegurador local, estando sujetos al control del asegurador de la póliza máster en los casos que sea necesario.	El trámite de los siniestros lo llevará a cabo el asegurador de la póliza máster. Los peritos locales podrán verse involucrados en los casos en los que así se	En cualquier circunstancia en la que un siniestro afecte a la cobertura de Interés Financiero, será el tramitador del siniestro de la póliza de la matriz quién gestione todo el proceso.

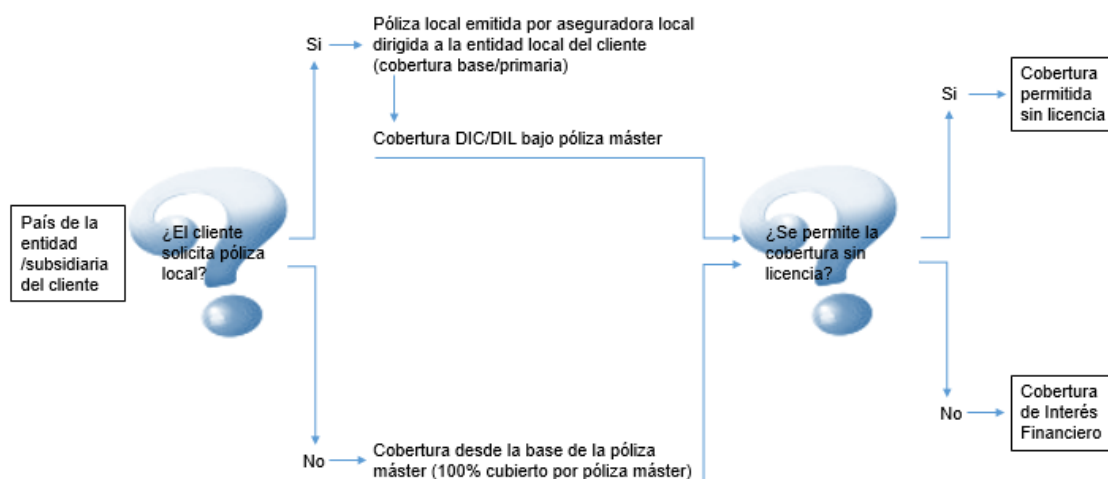
		requiera.	
Pago de siniestros	El pago va dirigido directamente del asegurador local al asegurado local.	El pago va dirigido del asegurador de la póliza máster al asegurado local.	El pago lo realiza el asegurador de la póliza máster directamente al asegurado de dicha póliza, en el país en el que se emite la póliza de la empresa matriz.
Otros			Como en este caso no se asegura directamente la entidad local, no se pueden aportar certificados ni justificantes de cobertura a dicha entidad.

Fuente: Artículo “A world of solutions to simplify the coverage challenges of multinational corporations” (XL)

A título informativo, cabe recordar que en caso de que se hayan de asegurar riesgos ubicados en países de la Unión Europea, se puede optar por asegurar el riesgo en libre prestación de servicios. A través de la póliza máster se cubrirían todas las operaciones por todo el territorio de la Comunidad Económica Europea, si bien los impuestos se deberían declarar localmente.

Para concluir con este capítulo, se muestra un gráfico que recoge de forma esquemática el análisis previo que se debe realizar antes de plantearse el diseño de nuestro programa, en base a las necesidades de nuestro cliente, y lo conjuga con las posibles estructuras para dar cobertura a riesgos en el extranjero:

Gráfico 9. Diseño de un programa global en cumplimiento con la legalidad



Fuente: Artículo “A world of solutions to simplify the coverage challenges of multinational corporations” (XL)

Para acabar de facilitar la comprensión de este esquema se exponen varias estructuras de cobertura a modo de ejemplo:

Cuadro 2. Ejemplo de la estructura de un programa global

País matriz	País local 1	País local 2	País local 3	País local 4
Cobertura global de la	Cobertura DIC/DIL	Cobertura de interés	Seguro sin emisión de	Cobertura de interés

póliza máster		financiero	póliza local no permitida	financiero
	Cobertura de póliza local	Cobertura de póliza local		

Fuente: Artículo “A world of solutions to simplify the coverage challenges of multinational corporations” (XL)

País local 1: Se emite póliza local porque así lo solicita el cliente y se proporciona cobertura DIC/DIL bajo la póliza máster dado que en este país se permite operar sin licencia legal, es decir, se permite asegurar desde el exterior aun cuando no hay licencia oficial de operar por parte de la Aseguradora managing que está gestionando el programa. Ejemplo: Estados Unidos.

País local 2: Se emite póliza local por petición del cliente pero como en este país no se permite dar cobertura sin licencia legal autorizada, la póliza máster ofrece cobertura de interés financiero para cubrir el exceso de la póliza local. Ejemplo: Chile.

País local 3: El cliente no solicita póliza local por lo que el riesgo queda cubierto al 100% bajo la póliza máster, al admitirse la cobertura local a pesar de que la managing no disponga de licencia legal en el país. Ejemplo: Tailandia.

País local 4: El cliente no requiere póliza local a la compañía por lo que el riesgo queda cubierto de nuevo al 100% bajo la póliza máster. Sin embargo, en este caso, el país local no permite a las compañías extranjeras asegurar riesgos sin tener consentimiento autorizado. Es por ello, se recurre a la cobertura de interés financiero. Ejemplo: Suiza.

4.4. Normativa legal del país local

Las peculiaridades geográficas y las legislaciones de cada país pueden suponer algunas diferencias respecto a cómo tratar en la práctica los riesgos locales. Quizá la más importante diferenciación con respecto a España se refiere a los Riesgos Extraordinarios (fenómenos de la naturaleza y riesgos político-sociales cubiertos por el Consorcio de Compensación de Seguros) ya que en la mayoría de países no existe un pool como tal y debe ser asegurado por la entidad aseguradora, pero también es primordial conocer cuáles son las prácticas aseguradoras de cada mercado, los seguros obligatorios por ley y la normativa legal en cuanto a impuestos y al aseguramiento de riesgos extranjeros.

En el anexo 1 se ha adjuntado la información más relevante de cada uno de los países objeto de estudio de este caso práctico. En éste se recogen datos generales sobre el país, información relacionada con la suscripción de Daños y Responsabilidad Civil y normativa legal en general. La información se ha extraído de unos documentos proporcionados por la correduría Willis (de uso práctico a nivel mundial) y pretende ser una síntesis de los puntos principales que nos afectan en este estudio, traducidos del inglés al español.

4.4.1. Compliance

La presencia en el extranjero, en sí misma, es motivo suficiente para que un cliente, una entidad aseguradora o un mediador estén sometidos a los requisitos regulatorios de cada país. Por tanto, en un programa internacional de seguros es fundamental tener en cuenta el cumplimiento de la legalidad y, sobre todo, realizar el pago de los impuestos en cada país cumpliendo con todos y cada uno de los requisitos y particularidades que la legislación vigente exija. Esto es lo que se denomina en inglés con el término “compliance”.

Como ya se ha mencionado anteriormente y en base a la información adjunta del anexo 1, algunos países tienen leyes y normativas que exigen que los riesgos dentro de ese país deben estar cubiertos por un asegurador autorizado a operar en dicho país. En algunos casos se trata de prohibiciones, en otros de requisitos afirmativos, o incluso de ambos. Pueden referirse a líneas específicas de seguro, ser aplicables exclusivamente a seguros obligatorios o referirse a todo tipo de pólizas. En algunos países también se especifica las partes que están implicadas (entidades aseguradoras, asegurados y/o mediadores), mientras que en otros no. Puede que también se exijan ciertos requisitos específicos que pueden variar en gran medida de un país a otro.

Legalmente, si un país requiere que las operaciones locales queden cubiertas bajo una póliza local emitida por un asegurador autorizado, la filial local del cliente podría estar violando dicha disposición si estuviera asegurada bajo la póliza global de la matriz, negociada fuera del país y emitida por una entidad aseguradora extranjera. Otra posibilidad es que se exija a la filial local, por el hecho de ser residente en ese país, que calcule y liquide los impuestos correspondientes sobre la prima y en caso de no hacerlo, sea sancionada y se le exijan intereses.

Por ello, cada día gana importancia la opinión de los departamentos legales y las entidades aseguradoras, tanto de la matriz como las locales, en colaboración con los gerentes de riesgos.

Antes de diseñar un programa internacional de seguros, los intervinientes, especialmente la gerencia de riesgos y el cliente de la matriz, deberían plantearse las siguientes preguntas:

- ¿Requiere la legislación del país que se emita póliza local o que se cubra el riesgo mediante una póliza de una aseguradora local autorizada?
- ¿Prohíbe la legislación del país que se emita póliza local o que se cubra el riesgo mediante una póliza de una aseguradora sin autorización local?
- ¿Se cargará la prima asignada desde la matriz a la filial local?
- ¿Será necesario que la filial local pague impuestos sobre la prima en el país en el que se encuentra el riesgo?

En caso de que en un programa internacional no esté representada físicamente la figura de la entidad aseguradora local y la normativa legal exija que los impuestos deben ser pagados localmente, la aseguradora del cliente matriz puede acudir a un representante fiscal. Una entidad aseguradora se encuentra

en esta situación, por ejemplo, cuando asegura riesgos en el extranjero en régimen de libre prestación de servicios.

Si asegura riesgos en libre prestación de servicios en varios países de la Comunidad Económica Europea, puede plantearse la opción de contratar los servicios de un único representante fiscal que se encargue de pagar los impuestos locales en todos los países. Otra posibilidad es contratar un representante en cada país con el consiguiente coste de comisión que ello supondría.

Dichos representantes fiscales se encargan de dirigirse al organismo regulador del país local correspondiente y justificar que los impuestos son para un riesgo en concreto y que provienen de una entidad aseguradora determinada.

Como posibles ejemplos de representantes fiscales para el pago de impuestos locales en la Unión Europea tendríamos las compañías Deloitte y FiscalReps.

La compañía Deloitte tiene su oficina central en Bruselas y cubre los 30 países miembro del Área Económica Europea, mientras que FiscalReps tiene su delegación principal en Reino Unido con subsidiarias en varios países.

Ambas realizan el seguimiento de todos los posibles cambios en relación al cumplimiento de las obligaciones fiscales en toda la Unión Europea y permiten cubrir todas las tasas indirectas a las que está sometido un asegurador.

4.4.2. Seguros y coberturas obligatorias

El cliente de la empresa multinacional necesita conocer si a su filial local legalmente le van a exigir la contratación de algún tipo de seguro o alguna cobertura obligatoria por la actividad que desarrolla. Esto puede ser decisivo a la hora de determinar si el cliente requiere la emisión de pólizas locales. Por ello cobra importancia el tener conocimiento del mercado local y analizar los requisitos y regulaciones de cada país para evitar el incumplimiento legal. El cliente debe buscar asesoramiento tanto en su gerente de riesgos como en su mediador y su compañía de seguros.

En el anexo 1 observamos que en cada país se exigen una serie de seguros obligatorios diferentes en cada caso. Cabe mencionar que al ser únicamente objeto de estudio las líneas de negocio de Daños y RC, no hemos incluido toda la información disponible de cada país, obviando por tanto muchas otras coberturas obligatorias y actividades que requieren especial atención.

Como se puede observar en dicho anexo, la mayoría de seguros obligatorios hacen referencia a la Compensación de los Trabajadores que por lo general es una cobertura otorgada por la Seguridad Social. Es similar a la cobertura de Responsabilidad Civil Patronal que se ofrece en España, pero en la mayoría de países es de obligada contratación para el empresario y la cubre el propio Gobierno.

4.5. Naturaleza del riesgo: Inspecciones

El asegurador de la empresa matriz debe ser capaz de proporcionar servicios técnicos coherentes en todo el mundo incluyendo control de riesgo, informes de inspección, encuestas sobre interrupción de negocios, evaluaciones sobre compensación de los trabajadores, análisis estadístico de las reclamaciones que cumplan con las regulaciones locales y cualquier otro informe técnico requerido para la filial local.

Cuando se emite póliza local en el país donde se ubica el riesgo, generalmente el servicio técnico de inspección y consultoría será provisto por la propia aseguradora y el bróker local, quienes realizarán la gestión con mayor rapidez y tendrán mayor conocimiento y experiencia en términos de suscripción de los riesgos. Los representantes locales entenderán mejor los matices de cobertura y las prácticas locales y realizarán un mejor análisis de riesgo para luego emitir una póliza adaptada a las necesidades del cliente.

En cambio, cuando no hay presencia de aseguradora local en el país o ésta dispone de un departamento de inspección de riesgos poco especializado o deficiente, la compañía aseguradora managing debería contratar los servicios de un gabinete de ingeniería para que realizara el análisis e inspección de los riesgos de mayor relevancia. Podría contratarlo a nivel local, aunque lo más habitual es acudir a una consultora de ingeniería presente en la gran mayoría de países, con gran conocimiento del mercado local, o con herramientas para acceder a éste, y con mayor especialidad y experiencia en el sector de seguros.

Otra de las opciones, tanto si se emite o no póliza con una aseguradora local, es utilizar los propios departamentos técnicos de los brókers internacionales en caso de que estos sean los mediadores de la póliza matriz. Tienen una red muy potente a nivel mundial y, a pesar de que no tienen presencia en todo el mundo, establecen acuerdos con grandes firmas que les permiten ampliar su representación. Además de facilitar información sobre los informes de inspección locales a la entidad aseguradora managing, asesorarán al cliente multinacional en la gerencia de riesgos y en el diseño del programa internacional de seguros.

4.6. Reaseguro

Cuando estamos construyendo un programa internacional de seguros, una vez revisados los requerimientos y condicionantes legales de cada país, hemos de centrarnos en analizar la cobertura de reaseguro que nos ofrece la entidad aseguradora de la póliza máster.

Antes de diseñar el programa internacional, el suscriptor de la compañía aseguradora deberá examinar el tipo de contrato acordado con su departamento de Reaseguro para saber cuál es el alcance territorial y las limitaciones de cobertura y cuantía que tiene la compañía para asegurar riesgos en el extranjero.

Realizar este análisis es esencial dado que, en caso de incumplimiento de contrato si ocurre un siniestro, Reaseguro no va a dar soporte a la aseguradora y el importe total de la indemnización correrá a cargo de ésta.

En cada país en el que se pretenda asegurar un riesgo la operativa será diferente. En algunos países no se podrá reasegurar, bien porque la entidad aseguradora local no lo permite o porque el alcance geográfico del acuerdo marco con Reaseguro no se extiende a dicho país. En otros, el reasegurador local exigirá un porcentaje del riesgo, por lo que será decisión del departamento de Reaseguro dar soporte o no a la cobertura en el extranjero. En este caso podría ofrecer reaseguro aceptado del porcentaje que no retenga la entidad aseguradora local.

En aquellos casos en los que nos encontremos fuera del acuerdo establecido con Reaseguro, siempre podremos acudir al Reaseguro Facultativo si se trata de una operación o un cliente que requiere especial interés. Si bien, uno de los inconvenientes que puede suponer colocar operación a operación es el elevado coste ya que, en este caso, será el reasegurador quién establezca las condiciones de cobertura y prima. Además, cabe la posibilidad de que el reasegurador rechace la cobertura al no ofrecerle todo el riesgo completo o el programa de seguros. Por ejemplo, si el cliente deseara cubrir el riesgo catastrófico en Chile, podríamos acudir al Reaseguro Facultativo colocando exclusivamente esta cobertura.

4.6.1. Limitaciones y exclusiones generales

Para el caso práctico que nos ocupa vamos a tener en cuenta los siguientes condicionantes respecto al contrato de reaseguro que posee la entidad aseguradora que actúa como managing.

DAÑOS MATERIALES

- Alcance territorial:
El alcance territorial será todo el mundo excepto Estados Unidos y Canadá, para las operaciones suscritas en España y Andorra e intereses españoles y andorranos en el extranjero⁵.

Quedarán siempre excluidos los riesgos con cobertura de inundación en Países Bajos así como cualquier cobertura de Responsabilidad Civil y cualquier negocio derivado directa o indirectamente de Pools, Asociaciones o Sindicatos en Australia, USA y Canadá.

- Límite de cobertura:
La retención será de 60.000.000 euros por póliza o riesgo. Modalidad: Excess of Loss.
- Intereses españoles en el extranjero:

⁵ Para este caso práctico, el contrato de Reaseguro está limitado a intereses españoles y andorranos en el extranjero, por lo tanto, solo se podrán cubrir riesgos en el extranjero que tengan algún tipo de vinculación con nuestro cliente español. Esto se aplicará tanto en el contrato de Daños Materiales como en el de Responsabilidad Civil.

Cuando en una póliza de daños materiales y pérdidas consecuenciales se incluya la cobertura de intereses de la empresa asegurada en el extranjero, se formalizará la respectiva póliza local en cada uno de los países donde la empresa esté establecida pudiendo la póliza española actuar como póliza máster, otorgando coberturas de diferencias en condiciones y diferencias en límites y reasegurando total o parcialmente a la aseguradora local que cederá el riesgo a la cedente de este contrato, cuya protección se extiende, por tanto, en los términos y condiciones establecidos a este tipo de situaciones de riesgo fuera de España y Andorra.

- Pérdidas Financieras:
Cuando las sumas aseguradas de las situaciones de riesgo en el extranjero sean inferiores a 5.000.000 euros, dada la complejidad y costes del procedimiento anteriormente descrito, podrá prescindirse de la emisión de póliza local en cada país y, asumiéndose en la póliza máster española la cobertura de las posibles pérdidas financieras que sufra la empresa matriz.
- Cobertura de riesgos de la naturaleza:
Los riesgos que se suscriban bajo esta cobertura se comunicarán a los reaseguradores del cuadro en el momento de la emisión.
No habrá limitación específica en cuanto a suma asegurada para la cobertura de riesgos de la naturaleza.
- Terrorismo:
No habrá cobertura para:
 - a. Riesgos ubicados en los Estados Unidos.
 - b. Siniestros debidos a un acto de terrorismo si la cobertura de terrorismo en un país puede ser obtenida a través de una institución pública, en base a legislación nacional o a través de una solución del mercado/pool.

RESPONSABILIDAD CIVIL

- Alcance territorial:
El alcance territorial será mundial, para las operaciones suscritas en España y Andorra e intereses españoles y andorranos en el extranjero.
- Límite de cobertura:
La retención será de 6.000.000 euros por póliza o riesgo. Modalidad: Excess of Loss.
- Intereses españoles en el extranjero:
Se aplicarán las mismas condiciones que para el contrato de Daños Materiales.
- Pérdidas Financieras:
No habrá limitación, por lo que será de aplicación la misma cuantía que para los riesgos españoles y andorranos.

5. Planteamiento y desarrollo del Programa Internacional de Seguro

Lo cierto en este ámbito es que no existe un modo perfecto y único de diseñar un programa internacional de seguros. Cada programa se debe individualizar para reflejar las preferencias, los objetivos, las obligaciones y la situación en la que se encuentra cada cliente. Es importante también ir adaptando y actualizando el programa cada año en función de las nuevas necesidades del cliente, de las entidades aseguradoras, de la evolución del mercado y de sus regulaciones.

El cliente debe conocer las limitaciones potenciales que podría encontrarse en caso de renunciar a las pólizas locales, particularmente en lo que se refiere a siniestros, cumplimiento de normativas legales, impuestos y evidencia de póliza (certificados emitidos en el idioma del país local).

En base a todos los conceptos teóricos expuestos sobre los condicionantes que existen para asegurar riesgos en el extranjero, desarrollaremos una posible estructura de programa internacional de seguros adaptada a la empresa de nuestro caso práctico “Gafas Protect”.

En nuestro análisis tendremos en cuenta los siguientes parámetros:

- **Normativa legal:** hemos de conocer si tenemos autorización legal para poder operar en el país en el que se ubica el riesgo a asegurar.
- **Reaseguro:** revisaremos nuestro contrato de Reaseguro para saber las limitaciones que éste nos impone.
- **Análisis técnico:** necesitamos analizar si la solución adoptada es viable técnicamente para nuestra compañía aseguradora (entre otras, necesidad de certificados locales, y límites y coberturas típicas del mercado local).
- **Análisis administrativo:** debemos revisar si es factible administrativamente para nuestra compañía aseguradora (entre otros, modificaciones en la red informática y condicionados en varios idiomas).

Según la información adjunta en el Anexo 1, los únicos países donde las pólizas Non-Admitted están permitidas son Tailandia y Estados Unidos. Para el resto de países (Chile, China, Marruecos, Alemania, Francia, Portugal, Italia y Suiza) esta cobertura está totalmente prohibida y los organismos de control de cada país pueden sancionar a cualquiera de los intervinientes de la póliza (cliente, entidad aseguradora y mediador).

Respecto a las limitaciones y condicionantes que nos impone nuestro departamento de Reaseguro para cumplir con el acuerdo entre la entidad aseguradora y las compañías que la reaseguran:

- **Alcance territorial:**
Para los seguros de Responsabilidad Civil la cobertura es mundial y nuestro Reaseguro nos dará protección en todos los países objeto de estudio de este caso. Para los seguros de Daños, en cambio, tenemos excluido Estados Unidos, por lo que en dicho país no podremos ofrecer ningún tipo de solución aseguradora como managing ya que el Reaseguro no nos daría soporte.
- **Límite de cobertura:**
En la póliza de Responsabilidad Civil estableceríamos un límite máximo por siniestro y año de 6.000.000 de euros y en la de Daños, un límite máximo de indemnización conjunto de 60.000.000 de euros para Daños Materiales y Pérdida de Beneficios.
- **Intereses españoles en el extranjero:**
Dado que se trata de cubrir riesgos en el extranjero que tienen vinculación directa con nuestro cliente español, estaremos en cumplimiento con el acuerdo pactado con Reaseguro.
- **Pérdidas financieras:**
En las pólizas de Responsabilidad Civil no tendremos limitación en cuanto a la cobertura de Pérdidas Financieras, mientras que en las pólizas de Daños no podremos superar los 5.000.000 de euros de capital.

Bajo esta premisa podríamos aplicar esta solución a varios de los países en los que tiene riesgos la empresa “Gafas Protect”, sin embargo, se ha optado por ofrecerla exclusivamente en Suiza, no solo por la complejidad que conlleva sino también por el capital en riesgo. La filial de Suiza es un pequeño comercio con una zona de almacenamiento, por lo que, los capitales son insignificantes frente al resto de filiales (180.000 euros de daños materiales más su correspondiente capital de pérdida de beneficios y 30.000 euros de facturación) y se hace económicamente inviable emitir una póliza local allí por el coste que esto supondría.

Para no soportar tanto riesgo podríamos limitar la cobertura de Responsabilidad Civil a una cuarta o quinta parte del total del límite establecido en póliza.

- **Cobertura de riesgos de la naturaleza:**
No hay limitación específica para esta cobertura por lo que se establecerán los límites expuestos en puntos anteriores de este apartado.
- **Terrorismo:**
Nuestro departamento de Reaseguro nos limita el alcance de esta cobertura, no pudiendo ofrecerla en Estados Unidos ni en los países donde se pueda obtener a través de una institución pública o un pool. Este último sería el caso de Francia (pool GAREAT), donde es asegurado por el Estado francés mediante reaseguro (National

Reinsurer CCR) y donde además es una cobertura obligatoria, y de Alemania, donde existe un asegurador especial llamado Extremus Versicherung-AG.

Después de revisar la normativa legal y las limitaciones de Reaseguro, trabajaremos con profundidad el análisis técnico y administrativo. Estos dos puntos dependerán en gran medida del volumen y de la capacidad de adaptación que tenga cada compañía aseguradora.

Por lo que hemos comentado a lo largo de todos estos capítulos, siempre será mejor emitir póliza local y más aún si conocemos que hay frecuencia siniestral elevada o que se necesitan certificados locales en el idioma del país o se requieren ciertas coberturas específicas del mercado local.

Por lo tanto, en base a todas las exigencias, condicionantes y recomendaciones construimos el programa internacional de seguros, adoptando una solución para cada país en el que “Gafas Protect” tiene filiales.

Cuadro 3. Desarrollo programa internacional de seguros para empresa “Gafas Protect”

PAÍS	COBERTURA NON- ADMITTED PERMITIDA	AMBITO TERRITORIAL REASEGURO DAÑOS	AMBITO TERRITORIAL REASEGURO RC	SOLUCION
CHILE	NO	SI	SI	Póliza local + DIC/DIL
CHINA	NO	SI	SI	Póliza local + DIC/DIL
MARRUECOS	NO	SI	SI	Póliza local + DIC/DIL
TAILANDIA	SI	SI	SI	Póliza local + DIL
USA	SI	NO	SI	Póliza local Daños Póliza local RC + DIC/DIL
FRANCIA	NO	SI	SI	LPS
ALEMANIA	NO	SI	SI	LPS
ITALIA	NO	SI	SI	LPS
PORTUGAL	NO	SI	SI	LPS
SUIZA	NO	SI	SI	Diferencia financiera

Fuente: Elaboración propia

❖ **Chile, China y Marruecos:**

Para estos países se ha optado por emitir póliza local con cláusula de Diferencia en Condiciones y Límites en la póliza máster para cubrir el exceso de las pólizas locales hasta los límites y condiciones fijados en ésta.

En China es importante la emisión de una póliza local porque por lo general se solicitan los certificados y los condicionados en chino y supondría un mayor esfuerzo y coste para la compañía aseguradora managing.

❖ **Tailandia:**

El mercado local de Tailandia es un poco diferente al resto y los clientes requieren coberturas muy específicas que es difícil cubrir mediante la póliza máster en España. Por ello se ha escogido la emisión de una póliza local con la cláusula de Diferencia en Límites en la póliza máster. Al desconocer el mercado tailandés (no tenemos tanta información del

riesgo) es recomendable que la managing ofrezca exclusivamente el DIL, de forma que se establece como una franquicia y se cubre el exceso de los siniestros locales hasta el límite de la máster.

❖ **Estados Unidos:**

Aunque en Estados Unidos está permitida la cobertura Non-Admitted igual que en Tailandia, es preferible emitir póliza local porque normalmente las coberturas que se ofrecen en aquel mercado son más extensas que en cualquier país y además se requieren certificados muy específicos y concretos.

A más a más nuestro contrato de Reaseguro no nos ofrece cobertura para Daños en Estados Unidos, por lo que la emisión de póliza local es inevitable. Por esta razón, no nos será posible ofrecer ninguna otra solución para completar la cobertura.

En cuanto a Responsabilidad Civil, sí tenemos cobertura por parte de Reaseguro pero como hemos comentado es aconsejable la emisión de una póliza local. Para acabar de completar la póliza, se opta por cubrir el exceso de la local mediante cláusula de Diferencia en Condiciones y Límites.

❖ **Francia, Alemania, Italia y Portugal:**

Estos países pertenecen a la Comunidad Económica Europea, por lo que el aseguramiento de estos riesgos lo realizaremos mediante Libre Prestación de Servicios.

Hemos escogido esta opción porque según la información que tenemos de los riesgos, no hay antecedentes de siniestralidad. En caso de que los hubiera habido y que estos hubieran sido frecuentes, se habría optado por la emisión de pólizas locales. Otra solución podría haber sido asegurarlos mediante Libre Prestación de Servicios pero estableciendo una franquicia más elevada para evitar los siniestros de frecuencia.

❖ **Suiza:**

Suiza no forma parte de la Comunidad Económica Europea, por lo que no es viable la solución de la Libre Prestación de Servicios. Partiendo de esta base podríamos emitir póliza local pero dado que se trata de un comercio de poca envergadura, una póliza allí supondría un mayor coste. Es por ello que hemos optado por cubrirlo mediante Diferencia Financiera desde la póliza máster en España.

6. Gestión de siniestros

Históricamente, cuando se producía un siniestro en una póliza que formaba parte de un programa internacional, éste se pagaba desde la póliza local e intervenía con algún pago adicional, si era necesario, la póliza máster. Hoy en día, dado que muchas de las pólizas máster contienen coberturas Non-Admitted, las complicaciones incrementan debido a la ausencia de documentación local.

Podríamos resumir los principales problemas en los siguientes puntos:

❖ *Representación local y ajuste de la cuantía del siniestro*

Los peritos se pueden nombrar a nivel internacional, local o ambos para investigar y ayudar a mitigar la pérdida. Para ser más ágil en la respuesta y gestionar de forma más eficiente el siniestro, los peritos se deberían nombrar previo a la ocurrencia del siniestro.

El hecho de tener una póliza global Non-Admitted puede suponer un problema de falta de representación local para las filiales extranjeras dado que el asegurador global a menudo no puede proporcionar el mismo conocimiento que poseen los proveedores locales.

En un siniestro de daños, un perito local es capaz de tomar una rápida determinación y el pago puede ser realizado en un espacio corto de tiempo. En un siniestro de Responsabilidad Civil, el departamento de siniestros local conoce el sistema legal a la perfección, tiene acceso a los abogados con más experiencia en la región y están mejor preparados para negociar acuerdos siguiendo las costumbres y prácticas locales.

Con una póliza global Non-Admitted la interacción directa entre la filial y el departamento de siniestros del asegurador quizá no sea posible. Por otra parte, el perito de la aseguradora necesitará desplazarse al país donde haya ocurrido el siniestro o necesitará buscar ayuda local para resolverlo. Todo esto inevitablemente hace que el proceso se alargue y que se obtenga un resultado menos satisfactorio. Si además el siniestro ocurre en un país donde se requiere legalmente una póliza local, el asegurador estará más limitado y podría dejar a la filial sin asistencia en momentos críticos.

❖ *Pago de los siniestros*

Será el asegurador quién seleccione la forma de pago de la indemnización bajo una cobertura Non-Admitted, pudiendo escoger entre pagar directamente en el país en cuestión o en el país donde la póliza máster fue emitida. Si se detecta que la indemnización fue pagada localmente y el seguro Non-Admitted fue emitido sin cumplir con los

requerimientos legales, entonces el pago del siniestro estará sujeto a liquidación de impuestos y se impondrán multas y sanciones.

Los aseguradores necesitan evaluar la solución más apropiada y efectiva. Ésta puede adoptar múltiples formas, desde la recapitalización de la filial hasta un préstamo entre compañías del grupo.

En cambio, si se trata de un programa coordinado o CMP, los siniestros se tramitan en cada país, normalmente allí donde se han emitido las pólizas locales. Aunque esto no impide que los siniestros sean registrados de forma centralizada en la compañía managing para conseguir varios objetivos:

- Aplicar un único criterio de interpretación de coberturas en todo el programa internacional.
- Ordenar de forma precisa y rápida la intervención de peritos especialistas que permitan tomar decisiones inmediatas que minimicen los daños al cliente.
- Tener la capacidad de establecer transacciones con el cliente independientemente del país en el que se haya producido el siniestro.
- Disponer de información de los siniestros para el cliente y mediador de seguros.

En función del tipo de programa y de la cobertura local, la tramitación y la liquidación de siniestros se gestionan de forma diferente. A continuación se muestra un cuadro en el que se pueden ver las diferencias entre ellas:

Cuadro 4. Tramitación y liquidación de siniestros en función del tipo de cobertura

Tipo cobertura/programa	Tramitación	Liquidación
Cobertura Admitted	Local	Local
Cobertura Non-Admitted (global)	Centralizada	País póliza máster
Programa coordinado	Local	Mixta (local y país póliza máster)
Programa CMP	Local	Mixta (local y país póliza máster)
Libre Prestación de Servicios	Centralizada	País póliza máster
Diferencia Financiera	Centralizada	País póliza máster

Fuente: Elaboración propia

Como venimos viendo a lo largo de todos los capítulos, la mejor forma de asegurarse que la compañía aseguradora podrá hacerse cargo de los siniestros y de las reclamaciones localmente es con pólizas locales emitidas por una aseguradora local. Si además forma parte de un programa coordinado o CMP el cliente tendrá respaldo tanto localmente como a través de su póliza global.

Por lo tanto, al diseñar y contratar un programa internacional de seguros, un cliente multinacional debería hacerse como mínimo las siguientes preguntas básicas sobre siniestros:

- ¿Se debe pagar el siniestro en el país donde ocurre?

- ¿Puede la compañía aseguradora managing pagar indemnizaciones locales a las filiales de la matriz o a terceros perjudicados por un siniestro?
- Si el siniestro únicamente se paga bajo la póliza global, ¿sobrevivirá la operación local? ¿Se necesitará una inyección de capital desde la matriz? En ese caso, ¿cuáles serían las implicaciones fiscales?
- ¿Puede la compañía aseguradora managing garantizar la contratación local de abogados en la defensa de acciones contra la empresa matriz?
- ¿Puede garantizar la aseguradora managing el acceso a peritos, ingenieros, asistencia médica u otros proveedores de servicios que colaboren en la minimización de daños y una rápida tramitación?

Posiblemente diseñar un programa con pólizas locales en todos los países resulte más complicado y costoso que una única póliza global, pero los beneficios son claros a la hora de gestionar siniestros: recursos especializados locales, acceso más rápido a peritos y especialistas, manejo del idioma y de las leyes y usos locales. Estos son algunos de los factores que ayudan a una tramitación más rápida y eficiente.

7. Conclusiones

Disponer de un adecuado programa internacional de seguros para cubrir las exposiciones de los riesgos, cada vez mayores, no es una tarea fácil dentro de un contexto de compleja y variada legalidad y diversidad de impuestos de regulación. Hay miles de reglas y reglamentos que dictaminan cómo se debe suscribir un seguro, quién puede suscribirlo, en qué términos y condiciones puede ser suscrito, quién puede actuar como intermediario y qué impuestos u otros cargos se deben pagar además de la prima.

Mientras que el comercio se ha incrementado notablemente a nivel mundial, gracias a los avances tecnológicos y a las facilidades y acuerdos que se han establecido entre países, el mundo asegurador no ha seguido la misma tendencia. Es una industria que todavía presenta enormes barreras para entrar (requerimientos de capital, licencias, etc) y se impone de forma diferente en cada jurisdicción donde el asegurador desea operar. Hay solo unos pocos aseguradores que tienen la capacidad y el compromiso de poder suscribir seguros a nivel internacional.

Implementar un programa global lleva una cantidad de tiempo y esfuerzo considerable. Las empresas multinacionales han de valorar los riesgos a los que están expuestos y decidir cuál es la mejor manera de financiar aquellos que no desean retener.

La utilización de una cobertura puramente Non-Admitted puede suponer una reducción en el coste del seguro y ofrecer mayor control sobre todo el programa, sin embargo, probablemente será menos conveniente al verse reducidos los recursos en general. Las regulaciones de todos los gobiernos a nivel mundial hacen de la cobertura Non-Admitted un mundo lleno de dificultades. La mayoría de las jurisdicciones han prohibido dicha cobertura pero tampoco han impuesto regulaciones con ningún tipo de vigor y ésta ha sido una práctica común para todos los aseguradores. Actualmente los gobiernos lo están revisando con mayor rigor dado que quieren maximizar los ingresos del estado y por ello las filiales extranjeras están sujetas a un mayor riesgo de inspección por parte de las autoridades.

En aquellos programas en los que se contrata una cobertura Non-Admitted, las complicaciones se incrementan debido a la ausencia de documentación local. Bajo una cobertura Non-Admitted, un asegurador debe elegir entre pagar un siniestro directamente en el país en cuestión o en el país donde la póliza máster se emitió. Si las indemnizaciones locales son detectadas y dicha cobertura fue contratada violando la legalidad, entonces el pago del siniestro estará sujeto a impuestos y se impondrán multas y sanciones.

Teniendo en cuenta todos estos obstáculos, probablemente resulte más rentable en términos de prima y tiempo contratar una póliza local en cada país en el que se esté operando. Las ventajas de esta operativa son, entre otras, el hecho de cumplir en todo momento con la legalidad y la contratación de un bróker local quien puede ofrecer necesidades locales e interpretar términos y

condiciones de cobertura locales. Entre las desventajas nos podemos encontrar con que los términos, condiciones y límites estén muy alejados de los contratados en la póliza máster, no siendo estos apropiados para el riesgo a asegurar. Asimismo es posible que no tengan la suficiente experiencia aseguradora y que posean poca o ninguna influencia para intentar obtener mejores términos y precios más ajustados. Esto último es debido a que las primas son relativamente bajas para cada póliza local y no permite demasiados ajustes.

En caso de que sea viable, una de las soluciones más coherentes dentro de los programas internacionales de seguro es emitir una póliza local y cubrir el exceso de ésta mediante DIC/DIL en la póliza máster. Esto permite proporcionar términos y condiciones más amplios ya que por una parte se aplican los estándares del país local y por otro se cubre el exceso de éstos a través de la póliza matriz. Además permitirá reducir costes dado que solo se emitirán pólizas locales en los países en los que sea obligatorio emitir una póliza en base Admitted. Uno de los inconvenientes de esta operativa podría ser el riesgo que corre la aseguradora de que le impongan una sanción si ésta cobra prima en España por la inclusión de la cobertura DIC/DIL.

Para las grandes compañías multinacionales la opción más eficaz y rentable para asegurar riesgos en el extranjero es la contratación de un programa del tipo “Controlled Master Program – CMP”. Mediante éste, la compañía aseguradora managing ofrece cobertura global, asegurando máxima coordinación entre las pólizas locales y la póliza máster. Esta solución permite obtener condiciones y precios más competitivos para las empresas del grupo y elimina los inconvenientes administrativos que representan las renovaciones de todas las pólizas (lo centraliza la managing en una única fecha de renovación para todas las pólizas del grupo). La negociación de la prima y las indemnizaciones de los siniestros se centralizan en un único punto de contacto y la cobertura es constante a nivel mundial. Para este tipo de programa es importante tener un equipo de trabajo competente, donde la comunicación fluida entre todos los que participan (aseguradores, asegurados y mediadores) es la clave del éxito.

En resumen, el mundo de los programas internacionales de seguro es muy diverso y complejo y en él operan diferentes reglamentos en función de la jurisdicción de cada país. Tanto el asegurador como el cliente deben ser conscientes de cuáles son los países donde no se permite la cobertura Non-Admitted o se imponen restricciones o se aplican impuestos adicionales por el uso de dicha cobertura. Cada compañía debe evaluar cuidadosamente cuál es su situación y decidir cuál es la estructura más apropiada para el grupo. La estructura óptima debería tener en cuenta el entorno comercial de cada territorio junto con las coberturas locales, las implicaciones fiscales y los límites y franquicias requeridas en cada zona para asegurar el encaje total entre las operaciones financieras de la compañía y el cumplimiento de las regulaciones locales.

A lo largo de todos estos capítulos hemos intentado realizar una breve explicación de todos los conceptos y elementos que engloban el diseño de un

programa internacional de seguro, presentando las ventajas e inconvenientes que tienen cada una de las diferentes estructuras, desde la suscripción hasta la gestión de siniestros. Para acabar de completar la explicación se ha acompañado de un caso real, una empresa española fabricante de gafas con varias filiales en el extranjero a las que una aseguradora sin presencia en el extranjero debe dar solución. Ese era el objetivo marcado para esta tesis, presentar todas las alternativas que dispone una entidad aseguradora para afrontar un programa internacional de seguro a la falta de estructura en el exterior, utilizando como guía los datos de una empresa española a la que finalmente se le ha ofrecido una solución real. Ahora bien, como se ha comentado en varias ocasiones a lo largo de la tesis, éste no es el único diseño posible ya que existen infinidad de soluciones.

8. Bibliografía

Artículos:

GENERALI SEGUROS. “Grandes soluciones para grandes empresas”, Generali Global Services (2013).

HALPERIN, D. “How to Build a Multinational Program”, Global Commercial Insurance, Chartis (2012).

KRISHNAN, S; DISCEPOLO, T. “Structuring Multinational Insurance Programs: The Emerging Regulatory Challenge to Non-Admitted Insurance”. ACE Insurance Progress (2012).

LADBURY, A. “Business Insurance guide to global programs. The latest developments in global programs in a fast-changing and regulatory environment”, Business Insurance (2009).

MACIEJ STERZYNSKI, LL. M. “The European Single Insurance Market: Overview and impact of the liberalization and deregulation processes”, Belgian Actuarial Bulletin (2003), vol. 3, núm. 1, págs. 42-49.

PUERTA, P. “RC, soluciones aseguradoras a la internalización”, El suscriptor responde (27 de enero de 2014).

WILLIS. “Non-Admitted coverage and premium taxes: No standard solution”, International Alert (junio 2011), núm. 53.

XL GROUP. “A world of solutions to simplify the coverage challenges of multinational corporations”, XL Group Insurance (2013).

ZURICH AMERICAN INSURANCE COMPANY. “Pitfalls of not having a local policy when doing business globally”. Illinois. Technology Knowledge Center (2011).

Capítulos de libro:

YANES YANES, P. “La dimensión internacional del seguro”. En: ESTUDIO SOBRE EL SECTOR ASEGURADOR EN ESPAÑA. Madrid: Fundación de Estudios Financieros, 2010, págs. 155-172 (Papeles de la Fundación nº 35).

Informes:

COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES. The non-life single insurance market. Single Licence Vademecum for Operators. Drogenbos (Bélgica), 1997.

GRUPO CATALANA OCCIDENTE. International Network of Insurance. Asegurando en todo el mundo. Sant Cugat del Vallés (Barcelona), 2011.

GRUPO CATALANA OCCIDENTE. Cartas dirigidas a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones para solicitar la autorización de aseguramiento en Libre Prestación de Servicios en Francia y Portugal. Sant Cugat del Vallés (Barcelona), 2008.

GRUPO CATALANA OCCIDENTE. Acuerdo de Reaseguro. Sant Cugat del Vallés (Barcelona). Documento de uso interno, 2014.

HAYDEN, H. Global Insurance Compliance: Arranging Multinational Insurance Programmes. Asociación Airmic, 2008.

ICEX España Exportación e Inversiones. Análisis del Comercio Exterior Español. Madrid, 2014.

ICEX España Exportación e Inversiones. Perfil de la empresa exportadora española. Madrid, 2014.

INTERNATIONAL NETWORK OF INSURANCE (INI). Startup Guide. Bruselas, Versión Diciembre 2013.

INTERNATIONAL NETWORK OF INSURANCE (INI). INI Statement of Service Commitment between the Member Companies of International Network of Insurance: Procedures and Guidelines for doing business in the Network. Bruselas. Versión nº 7 Septiembre 2005.

MARTIN MARTIN, V. La Gerencia de Riesgos en el Exterior: Un supuesto complejo. Asociación española de gerencia de riesgos y seguros (Agers), 1999.

PITA, P. Freedom of Services and Competition in Insurance Markets: A note. The Geneva Association, 1993.

RODRIGUEZ-PONGA SALAMANCA, M.F. Seguros y Fondos de Pensiones. Informe 2012. Madrid, 2013.

WILLIS. Cláusula DIC/DIL y Pérdidas Financieras. Barcelona. Documento de uso interno, 2014.

WILLIS. Información general de los países objeto de estudio de esta tesis. Barcelona. Documento de uso interno, 2014.

WILLIS. Información sobre la empresa objeto de estudio de esta tesis. Barcelona. Documento de uso interno, 2014.

Fuentes de internet:

AZNAR GALDIZ, J. Ventajas e inconvenientes para la gerencia de riesgos de la suscripción en “Libre Prestación de Servicios” y “Derecho de Establecimiento”. 2004.

http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/imagen.cmd?path=1065836&posicion=12

(Fecha de consulta: 12 de enero de 2014).

Deloitte. http://www2.deloitte.com/view/es_ES/es/index.html#

(Fecha de consulta: 20 de julio de 2014).

DE PRADA, I. Asociación española de gerencia de riesgos y seguros (Agers). Los Riesgos de la Internalización. 2010. http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/imagen.cmd?path=1065788&posicion=1

(Fecha de consulta: 23 de febrero de 2014).

DIRECCIÓN GENERAL DE SEGUROS Y FONDOS DE PENSIONES (DGS). [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

(Fecha de consulta: Diciembre de 2013 – Marzo de 2014).

ETHIOPIAN INSURANCE CORPORATION. <http://www.eic.com.et/pages/companyprofile.html>

(Fecha de consulta: 2 de marzo de 2014).

EUROPA PRESS. Mapfre firma un acuerdo con la aseguradora Mitsui Sumitomo para extender sus servicios. 2011.

<http://www.europapress.es/economia/noticia-economia-empresas-mapfre-firma-acuerdo-aseguradora-mitsui-sumitomo-extender-servicios-20110524132108.html>

(Fecha de consulta: 5 de julio de 2014).

FiscalReps. <http://www.fiscalreps.com/>

(Fecha de consulta: 20 de julio de 2014).

HDI SEGUROS. Internacional. <http://www.hdi.es/internacional.html>

(Fecha de consulta: 5 de julio de 2014).

ICEA. <http://www.icea.es/es-ES/Paginas/home.aspx>

(Fecha de consulta: Enero-Abril de 2014).

INTERNATIONAL NETWORK OF INSURANCE (INI). Información general de los países objeto de estudio de esta tesis. <https://portal.ininetwork.com/>

(Fecha de consulta: 28 de mayo de 2014).

MARCH UNIPSA. Una dilatada experiencia en programas internacionales. 2010.

http://www.addvaloraglobal.com/doc_jornadas/2jornadas/28102010/multinacionales_esp%20nolas_en_extranjero/Presentacion_MARCH_UNIPSA.pps

(Fecha de consulta: 17 de enero de 2014).

ROYAL SUN ALLIANCE (RSA). Global Network.

<http://es.rsagroup.com/global-network?lang=esp>

(Fecha de consulta: 5 de julio de 2014).

WILLIS IBERIA. Riesgos Catastróficos Internacionales. 2010. [¡Error! Referencia de hipervínculo no válida.](#)

(Fecha de consulta: 23 de febrero de 2014).

Fuentes Oficiales:

LEY 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro (BOE núm. 250, de 17 de octubre de 1980).

REAL DECRETO 2486/1998, de 20 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de ordenación y supervisión de los Seguros Privados (BOE 282/1998, de 25 de noviembre de 1998).

REAL DECRETO LEGISLATIVO 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados (BOE núm. 267, de 5 de noviembre de 2004).

Anexos

Anexo 1. Datos generales, información de suscripción de Daños y Responsabilidad Civil y normativa legal de los países objeto de estudio en el caso práctico

La información proporcionada en este Anexo 1 ha sido facilitada por la correduría Willis y traducida del inglés al español.



Francia

Actualizado a fecha: 15 de Noviembre de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

Las principales zonas de riesgo catastrófico están situadas en Francia Central, Oriental y Sudoriental debido a los daños causados por inundación en las tierras agrícolas y los inmuebles residenciales. En el oeste y sur de Francia también se producen tempestades que causan daños aproximadamente una vez por año.

Seguros obligatorios

Dentro de Europa, Francia es el país que tiene mayor cantidad de seguros obligatorios (hoy en día alrededor de 100 seguros, mayoritariamente en responsabilidad civil para la protección de las víctimas, de terceros o consumidores). Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Compensación de los trabajadores (término en inglés: Workers Compensation): otorgada por el Fondo de Seguridad Social del gobierno
- Daños: eventos de catástrofe natural, terrorismo y motín
- Responsabilidad Civil locativa (daños a los inmuebles arrendados)

Moneda

Euro

Catástrofes naturales

Esta cobertura es obligatoria por ley des del 13 de Julio de 1982.

¿Cómo aplica en caso de desastre natural?

- 1) Condiciones de operación según la ley de la cobertura “Catastrophes Naturelles” (también llamada “Cat Nat”):

Para obtener una indemnización, en caso de siniestro, se deben cumplir dos condiciones:

- Debe ser declarada catástrofe natural por decreto ministerial.
- Los daños a inmuebles deben estar cubiertos por una póliza daños.

- 2) Condiciones Bienes asegurados: la cobertura de desastre naturales no tiene sus propias condiciones, son las mismas que se aseguran bajo la póliza.
- 3) Riesgos asegurados: inundaciones y/o desprendimientos, terremotos, desprendimiento de tierra, hundimiento (colapso de tierra debido a una repentina caída del nivel de agua del terreno, después de una sequía por ejemplo), maremotos, corrientes de agua, lodo o lava, movimiento de masas de hielo o nieve, etc.

Nota: la cobertura de viento es obligatoria en Francia por ley des del 25 de Junio de 1990. No está incluida en el sistema "Cat Nat"; no tiene una prima específica obligatoria ni franquicia establecida. Sin embargo, des del 1 de Septiembre de 1999, los ciclones y huracanes de Clase 3 (velocidad medida del viento entre 178 y 209 km/h) o de Clase 4 (velocidad media del viento entre 210 y 249 km/h) están cubiertas bajo la cobertura de "Cat Nat".

- 4) Alcance de cobertura: la póliza cubre el coste directo de los daños materiales sufridos por los bienes hasta el valor establecido en la póliza y sujeto a los términos y condiciones de la póliza cuando el siniestro ocurre. Algunas garantía adicionales no se tienen en cuenta por la cobertura obligatoria
- 5) Franquicia: 10% de la suma asegurada de daños (Daños + Pérdida de Beneficios) con un mínimo basado en la franquicia de la cobertura de Incendio.
- 6) Prima adicional para "Cat Nat": se aplica un cargo del 12% sobre la prima neta de Daños + Pérdida de Beneficios (prima incluyendo la comisión del agente/broker pero no los impuestos ni la prima adicional por terrorismo).

Non-Admitted

La cobertura Non-Admitted no está permitida porque la ley exige que el seguro debe ser realizado por un asegurador local autorizado con algunas excepciones que deben ser aprobadas por el Ministerio de Economía y Finanza.

Todos los riesgos situados en Francia deben ser asegurados por una compañía con licencia en la Unión Europea. Los reglamentos de la Libre Prestación de Servicios permiten la cobertura de riesgos con compañías no representadas en Francia. Una única póliza cubriendo riesgos en varios países de la Unión Europea puede ser emitida mientras que los impuestos se paguen localmente.

Pólizas

- Todas las pólizas deben ser escritas en francés y se deben emitir dos ejemplares para ser firmados por el Asegurador y el Asegurado.

- Renovación automática anual.
- Cancelación: de uno a seis meses de antelación para la no renovación por parte del Asegurado. En cualquier momento después de un siniestro por parte del Asegurador.
- La renovación tácita es una práctica habitual pero no es obligatoria.
- El periodo de la póliza normalmente es anual.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
Incendio (daños)	7,00
Pérdida de Beneficios (por incendio)	7,00
Responsabilidad Civil - General	9,00
Responsabilidad civil - Producto	9,00

Terrorismo

Des del 9 de Septiembre de 1986, los aseguradores han de proveer tanto a las compañías como a las personas físicas de una cobertura para daños materiales debido a los actos de terrorismo y sabotaje ocurridos en territorio nacional (pólizas de Daños). La definición de terrorismo se encuentra en el Código Penal francés. Además, una prima fija en todas las pólizas alimenta un fondo de garantía, el rol del cual consiste en reparar todos los daños corporales causados por tales eventos.

El 1 de Enero de 2002 se creó un pool, denominado GAREAT, que permite a los aseguradores ofrecer una cobertura completa de terrorismo, incluyendo desde Enero de 2006 una extensión, denominada NBCR, para cubrir las armas Nucleares y Radiológicas y las armas Biológicas y Químicas. Dicho pool tiene una capacidad de 2,3 billones de euros como límite agregado anual y es asegurado por el Estado francés mediante reaseguro (National Reinsurer CCR), en caso de ser alcanzado dicho límite.

En función del límite de pérdida de daños las sobreprimas a aplicar serán:

- < 5,99 MEUR: no prima adicional
- Entre 6 y 19,99 MEUR: 6% + gastos generales
- Entre 20 y 49,99 MEUR: 12% + gastos generales
- ≥ 50 MEUR: 18% + gastos generales

* Se pueden aplicar descuentos sobre los recargos si se aplican sublímites.

La cobertura de terrorismo se garantiza bajo las siguientes condiciones:

- Se aplica el mismo límite que para la cobertura de Incendio.
- Se aplica la misma franquicia que para la cobertura de Incendio.
- La cobertura ha de seguir los términos y condiciones de la póliza.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal (“Workers Compensation” - “Faute Inexcusable”)

En el Código Legal, ninguna ley aplica sobre las enfermedades profesionales ni los accidentes de trabajo (referente a la compensación de los trabajadores). Solo el reconocimiento de una falta imperdonable por parte del empleador permite al empleado beneficiarse de una compensación adicional. La falta del empleador va en relación a la noción de conocimiento del riesgo y a la noción de obligación de seguridad del empleador.

Los beneficios por accidente laboral o enfermedad profesional son pagados por el sistema estatal de la Seguridad Social, financiados por la contribución en nómina de los empleadores. Sin embargo, un recurso de la Seguridad Social o del empleado perjudicado es posible en caso de falta imperdonable (“Faute Inexcusable de l’Employeur”).

Esta cobertura no es obligatoria pero sí altamente recomendable. Se garantiza en las pólizas de Responsabilidad Civil General con sublímite, franquicia específica y sobreprima.

Responsabilidad Civil General

- Coberturas principales: RC Explotación, Producto y Profesional
- Alcance de cobertura: daños materiales, daños personales, pérdidas consecuenciales y no consecuenciales.
- Principales coberturas adicionales: RC Patronal, RC Cruzada, Bienes en depósito y manipulados, protección legal, sanciones punitivas, pérdidas no consecuenciales, costes de montaje y desmontaje y retirada.
- Principales exclusiones: riesgos nucleares, guerra, terrorismo, huelgas y similares, daños causados por aeronaves, embarcaciones y trabajos de vías férreas, RC locativa (cubierta por póliza de Daños y PB), faltas intencionadas cometidas por el asegurado, RC del automóvil, daños a bienes pertenecientes o alquilados por el Asegurado, RC contractual, Directivos & Altos Cargos, RC subcontratistas y proveedores, Contaminación (a menos que sea súbita y accidental), Reembolso de productos defectuosos vendidos por el Asegurado, Worker Compensation y asbestos, plomo y formaldehído.
- Ámbito temporal: “claims made” (posibilidad de contratar “occurrence system” en algunos casos).

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Daños

- Tipos de póliza: Riesgos Nominados, Todo Riesgo y Riesgos Nominados combinado con cobertura de Todo Riesgo sublimitada.
- Principales exclusiones: guerra civil o internacional, daños causados por cualquier tipo de radiación ionizante o reacción nuclear, terrenos incluyendo aguas subterráneas, cultivos, vegetación, agua y aire, defecto intrínseco, daño intencionado causado por el Asegurado o bajo su complicidad, contaminación y daños personales.
- Bases de valoración: Valor Real o Valor de Reposición

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

si - Cobertura adicional con sobreprima

si* - Cubierta por el Gobierno (catástrofes naturales)

si** - Cubierta por los aseguradores y reaseguradores del pool GAREAT

Cobertura	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	-
Rayo	si	SI
Viento (tormenta)	si	SI
Granizo	si	SI
Explosión equipos presión y calderas	si	SI
Explosión de gas y otro material	si	SI
Daños eléctricos	si	SI
Huelga	si	SI
Motín	si	SI
Conmoción Civil	si	si
Vandalismo	si	si
Caída de objetos y aeronaves	si	SI
Onda sónica	si	SI
Impacto de vehículos	si	SI
Terremoto	si*	si*
Inundación	si*	si*
Fuga de agua de los rociadores	si	SI
Otros daños por agua	si	SI
Terrorismo	si**	si**

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- La cobertura de Pérdida de Beneficios es normalmente incluida en la póliza de Incendio.
- El formato de las pólizas es similar al británico.



Marruecos

Actualizado a fecha: 1 de Junio de 2014.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

Se pueden destacar terremotos, sequías, inundaciones, e incendios cuyo impacto es agravado por el crecimiento demográfico, la expansión urbana, el

desarrollo agropecuario, industrial y turístico, además de la vulnerabilidad de las infraestructuras.

- ❖ Marruecos se encuentra al límite entre las placas tectónicas de África y Eurasia por lo cual todo el país se encuentra en área sísmica.
- ❖ La sequía representa el riesgo natural más dramático en Marruecos.
- ❖ Las inundaciones son más frecuentes, sucesivas y duraderas en el tiempo pues Marruecos es víctima de los efectos del cambio climático. El hecho de que se hayan construido viviendas vulnerables en el cauce de los ríos en áreas rurales donde los ríos eran secos (después de años de sequía) ha agravado la exposición a las inundaciones.

Seguros obligatorios

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Compensación de los Trabajadores/Workers Compensation

Moneda

MAD

Non-Admitted

La cobertura Non-Admitted no está permitida, a menos que la cobertura no pueda colocarse localmente. Además de estar sujeta a la aprobación previa del supervisor asegurador.

Pólizas

- Las pólizas se emiten en francés o árabe y se deben pagar obligatoriamente en la moneda del país MAD.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
Incendio (daños)	14,00
Responsabilidad Civil - General	14,00



Portugal

Actualizado a fecha: 31 de Mayo de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

- ❖ Terremoto: sensibilidad en la escala Mercalli VI y VII para la mayoría de zonas del país y sensibilidad VIII en el área de Lisboa y una franja de 50 millas de Lisboa a la costa.

- ❖ Maremoto: exposición a lo largo de la costa sudoeste de Lisboa y toda la costa sud.
- ❖ Inundación.

Seguros obligatorios

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Responsabilidad Civil respecto a ciertas actividades industriales peligrosas (límites mínimos obligatorios 150.000 euros para daños a bienes de terceros y 100.000 euros para daños a zonas debido a la contaminación del aire, del agua y/o del terreno).
- Workers Compensation.

Controles

El estado portugués controla todos los asuntos referentes a la suscripción de seguros, corredores y gestión de fondos de pensiones a través de un órgano subsidiario del Ministerio de Finanzas, llamado ISP (Instituto de Seguros de Portugal).

Moneda

Euro

Non-Admitted

Las pólizas Non-Admitted son ilegales en Portugal. Todas las pólizas deben ser emitidas en Portugal o por un asegurador domiciliado en la Unión Europea en el contexto de la Libre Prestación de Servicios.

Pólizas

- Se deben emitir en portugués, sin embargo en ciertos casos se pueden adjuntar en otro idioma.
- La cancelación (notificación por escrito) por cualquiera de las partes se debe realizar en un periodo superior a los 30 días de la fecha de renovación.
- Las pólizas de larga duración no están permitidas excepto para un Todo Riesgo de la Construcción.
- Des del 1 de Diciembre de 2005, para las pólizas nuevas, el pago de la prima se debe realizar antes del inicio de cobertura. Para las pólizas existentes entra en vigor a partir del 1 de Marzo de 2006.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
Workers Compensation	7,00% incluyendo los impuestos de la Ley del Sello y del Instituto Nacional de Emergencias Médicas. Además el Estado impone una gravamen del 0,15% sobre los salarios para el Fondo de

	Compensación de los Trabajadores.
Incendio (riesgos nominados simples)	22,00% incluyendo los impuestos de la Ley del Sello y el Arbitrio de Bomberos.
Pólizas Todo Riesgo y Multirriesgo	12,90% incluyendo los impuestos de la Ley del Sello y el Arbitrio de Bomberos.
Otras clases	9,00% (impuesto Ley del Sello)

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal

La cobertura de RC Patronal es facultativa y normalmente ofrecida como extensión de la póliza de RC General. En ésta se excluirán todas las coberturas ofrecidas bajo la póliza específica Workers Compensation.

Responsabilidad Civil General

- Límites adecuados propuestos: 1.250.000 euros. Se estudia caso a caso.
- La cobertura de Contaminación Súbita y Accidental está disponible. La de Contaminación Gradual es difícil de obtener.
- Principales exclusiones: daños a bienes tras un incendio/explosión, daños a bienes en cuidado/control/custodia del asegurado, productos aeroespaciales, RC contractual, RC de unión y mezcla, RC retirada de producto, exposiciones en USA, riesgos referentes a comida y bebida y RC locativa. Todas estas exclusiones pueden incluirse vía suplemento excepto la RC contractual.
- Ámbito temporal: "claims made"
- Costes de defensa incluidos.
- No hay pools nucleares en Portugal.

Workers Compensation

- Todos los trabajadores (a través de proveedores privados) requieren un seguro de Ley de Prestaciones por accidentes de trabajo, según la ley 98/2009 del 4 de Septiembre de 2009.
- La organización estatal Caixa Nacional de Seguros e Doenças Profissionais asegura las enfermedades profesionales en ciertas industrias peligrosas. No está incluido en la póliza de Workers Compensation.
- La póliza Workers Compensation es obligatoria y estándar para todo el mercado, sin embargo no hay establecidas unas tasas estándar de prima.
- LA RC Patronal no está cubierta por la póliza de Compensación de los Trabajadores.
- Los extranjeros deben estar cubiertos por una póliza Workers Compensation si tienen un contrato de trabajo portugués.
- La póliza Workers Compensation cubre todos los costes resultantes de la asistencia médica, hospitalización, intervención quirúrgica, costes farmacéuticos y los requeridos para asegurar la adecuada recuperación del empleado lesionado. La póliza también indemniza la incapacidad parcial o absoluta del trabajador.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Daños

- El mercado local ofrece un amplio rango de paquetes multirriesgo para varios segmentos de mercado. Estos ahora excluyen el terrorismo. Para la mayoría de industrias y riesgos de elevado capital se recurre al Reaseguro Facultativo.

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

si - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	SI
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta-tifón)	si	si
Explosión en las instalaciones	si	SI
Explosión fuera de las instalaciones	si	SI
Explosión de gas para uso doméstico	SI	SI
Explosión – daños a equipos presión y calderas	si	SI
Explosión – daños a materiales del entorno de los equipos de presión	si	SI
Huelga	si	si
Motín	si	si
Conmoción Civil	si	si
Vandalismo	si	si
Caída de objetos y aeronaves	si	si
Onda sónica	si	si
Impacto de vehículos	si	si
Quema de terrenos, bosques, junglas, etc	si	si (1)
Humo	si	SI (2)
Terremoto*	si	si
Inundación	si	si
Fuga de agua de los rociadores	si	-
Otros daños por agua	si	-
Granizo	si	-

(1) Algunas compañías SI.

(2) Si resulta de un incendio asegurado.

* La cobertura de terrorismo está sujeta a una sobreprima de entre 0,07% - 0,78% en función de la zona geográfica y sujeta a una franquicia del 5% sobre el total de suma asegurada.

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- El formato de las pólizas es similar al británico.
- Se puede contratar la extensión de proveedores y clientes y la garantía de Extracostes.



Tailandia

Actualizado a fecha: 12 de agosto de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

- ❖ Exposición a terremotos (escala Mercali VI y VII una vez cada 5 años) en el norte de Tailandia. Bangkok y sus alrededores son zonas poco expuestas.
- ❖ Exposición elevada de inundación en zona bajas de Bangkok y también en el Sur de Tailandia alrededor de la provincia de Krabi y Had Yai.
- ❖ Tienen una media de 1 tempestad por año. Las tormentas de granizo ocurren en el Nordeste.

Seguros obligatorios

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Todos los dueños de cualquier empresa con empleados (con independencia del número de empleados) están obligados por ley a contribuir al Fondo Gubernamental de Compensación del Trabajador y al Fondo de la Seguridad Social. Ambos son administrados por el Ministerio del Trabajo y Asistencia Social.

Controles

- La Autoridad de Supervisión es: Office of the Insurance Commission (OIC), Ministerio de Finanzas.
- Las pólizas de Incendio, Automóvil, Accidentes y Todo Riesgo Industrial están sujetas a tarifa.
- El registro en el Gobierno del Fondo de Compensación de los Trabajadores es obligatorio para todas las compañías con más de un trabajador.

Moneda

Thai Baht (THB o Baht)

Non-Admitted

Las pólizas Non-Admitted están permitidas pero no puede intervenir un broker tailandés.

Pólizas

- El condicionado sigue el formato estándar de los británicos.
- Los formatos de cancelación varían en función de la póliza pero normalmente se notifica en un periodo anterior a 30 días a la fecha de renovación.
- No se aplican requerimientos para la renovación tácita.
- El periodo de la póliza normalmente es anual.
- Se puede emitir una póliza para cubrir todas las filiales dentro del país.
- Las pólizas se emiten normalmente en Thai pero pueden ser emitidas en inglés.
- Todas las pólizas deben ser aprobadas por la Autoridad de Supervisión.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Tipo impuesto	% de la prima neta
Régimen específico de impuesto profesional (término en inglés: Specific Business Tax - SBT)	El seguro de Accidentes y sus contratos suplementarios están sujetos al 2,75% del total de prima.
IVA (término en inglés: VAT)	7,00% sobre el total de prima incluyendo el impuesto de la Ley del Sello para los seguros de no-vida
Impuesto de la Ley del Sello	0,40% sobre la prima del seguro antes de aplicar el 7,00% de IVA o el 2,75% de Régimen Específico de impuesto profesional

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal

- La cobertura no tiene una tarifa controlada.
- Un empleado puede demandar bajo la ley común.
- La cobertura normalmente es ofrecida a través de la póliza de Workers Compensation.
- Cobertura extraterritorial: disponible.

Responsabilidad Civil General

- No hay pools nucleares en Tailandia. La cobertura no está disponible localmente.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- Se puede contratar la extensión de proveedores y clientes y denegación de acceso, con una sobreprima.
- Las tasas están sujetas a una tarifa obligatoria.
- Tipos de franquicia: importe establecido o periodo de carencia.
- Periodo de indemnización: de 6 a 24 meses
- Normalmente se asegura el 100% de las nóminas.

Cobertura de Daños

- La cobertura de Todo Riesgo está disponible para riesgos donde la suma asegurada excede de BT 300.000.000 en un solo riesgo (no hay tarifa fijada). Normalmente se establecen franquicias para eliminar los siniestros pequeños (entre BT 10.000 y 50.000).
- El coste de reposición de los bienes muebles e inmuebles está disponible.
- Puedes contratar una póliza de Todo Riesgo, sin embargo están excluidas la rotura de maquinaria, las pérdidas consecuenciales y la rotura/deterioro.
- Las pólizas contienen cláusulas de exclusión de huelga/motín y riesgo de guerra.

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

si - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	-
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta-tifón)	si	si
Explosión en las instalaciones	si	si
Explosión fuera de las instalaciones	si	si
Explosión de gas para uso doméstico	SI	SI
Explosión – daños a equipos presión y calderas	si*	si*
Incendio forestal	si	si
Combustión espontánea	si	si
Daños por aeronaves	si	si
Inundación	si	si
Daños por agua	si	si
Impacto de vehículos (propio y de terceros)	si	si
Explosión – daños a materiales del entorno de los equipos de presión	si	si

Huelga	si	si
Motín	si	si
Acto malicioso	si	si
Vandalismo	si	si
Caída de objetos y aeronaves	si	si
Humo	SI	-
Terremoto	si	si
Fuga de agua de los rociadores	si	-
Otros daños por agua	si	-
Granizo	si	-

* Queda incluida la garantía de Rayo pero a menos que lo incluyas expresamente no queda cubierto tras el incendio: explosión, viento (tormenta), terremoto, motín y convulsiones de la naturaleza o perturbaciones atmosféricas.



Italia

Actualizado a fecha: 7 de Febrero de 2014.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

Las principales catástrofes naturales en Italia son los terremotos, las tormentas de viento y pedrisco y las inundaciones.

❖ *Terremoto:*

La actividad sísmica está concentrada principalmente en los Alpes y cordillera de los Apeninos, así como ciertas áreas de actividad volcánica como el Etna o el Vesubio. Las áreas del Nordeste (Friuli), este de Roma (Aquila), sudeste de Roma (Benevento y Avellino), el punto más austral (Calabria) y los límites al este y nordeste de Sicilia son las zonas con más alto riesgo de terremoto.

La cobertura de terremoto solo se ofrecer a las compañías comerciales e industriales y es garantizada como extensión de la póliza de incendio o de pólizas Todo Riesgo. La cobertura incluye incendio tras el impacto del terremoto pero excluye la erupción volcánica, maremoto, inundaciones y hurto, aunque podrían llegar a cubrirse por separado.

No hay un pool estatal ni fondo catastrófico.

❖ *Tormenta de viento/pedrisco:*

El norte de Italia se considera una región de riesgo bajo, el centro es susceptible de tormentas particularmente hacia final de año y el sud raramente será afectado. El 90% de los riesgos industriales tendrían cobertura como parte de una extensión de cobertura normal o bajo una póliza de Todo Riesgo Industrial.

No hay un pool estatal ni fondo catastrófico.

❖ *Inundación:*

Representa un serio peligro en muchas partes de Italia. Las regiones más expuestas son Piedmont, Lombardy, Emilia Romagna, Veneto, Tuscany, Umbria, Liguria y Calabria.

No hay un pool estatal ni fondo catastrófico.

❖ *Terrorismo:*

La estabilidad política y la situación social hacen que el terrorismo no represente un problema y la cobertura se pueda obtener en Italia aunque con límites de indemnización bajos y elevadas franquicias.

No hay un pool estatal de terrorismo.

Hay un fondo estatal para indemnizar a las víctimas que se obtiene de pagar una parte de las tasas al gobierno.

Seguros obligatorios

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Workers Compensation a través de la agencia estatal (INAIL).

Controles

Históricamente el control del sector de seguros era responsabilidad del Ministerio de Industria. Sin embargo, después de la legislación de la Unión Europea el cuerpo de supervisión ISVAP (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni Private e di interesse Collecttivo) recibió plena autonomía y se comunicaba directamente con el Presidente italiano y con el Parlamento.

Moneda

Euro.

Non-Admitted

Aparte de la aceptación de negocio de acuerdo con la Libre Prestación de Servicios a nivel europeo, ninguna compañía puede efectuar negocio en Italia a menos que esté establecido localmente y haya recibido autorización por parte del ISVAP. La cobertura Non-Admitted es ilegal en Italia y conlleva multas y sanciones para las compañías y sus Directores y Ejecutivos. La razón de todo esto es que las tasas de los seguros son considerablemente altas, especialmente para daños y Responsabilidad Civil donde son del 22,5%.

Pólizas

- Las pólizas se deben emitir en italiano y es ésta versión la que prevalece en caso de litigio. Algunas pólizas específicas pueden emitirse en inglés (por ejemplo, Responsabilidad Civil).
- Periodo de cancelación: entre 1 y 3 meses antes de vencimiento.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
Daños, Pérdida de	22,25% (21,25% + 1,00% tasa adicional para el

Beneficios, Robo y Hurto	fondo estatal que indemniza a las víctimas del crimen organizado o mafia)
Responsabilidad Civil	22,25% (21,25% + 1,00% tasa adicional para el fondo estatal que indemniza a las víctimas del crimen organizado o mafia)

* La prima neta incluye un 10,50% de cargo a la Seguridad Social.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal e INAIL

RC Patronal

El seguro de RC Patronal circula libremente en Italia. Se puede adquirir como extensión de la póliza de RC General y cubre los casos de negligencia grave del empleador (subrogación INAIL) y el déficit de ingresos del empleado. Aunque no es una cobertura obligatoria es altamente recomendable.

INAIL

En 1965 se creó una ley para dar cobertura a todos los trabajadores contra accidentes y enfermedades profesionales en el trabajo: INAIL (Institute Nazionale per Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro). Las principales características son:

- Todos los trabajadores deben ser registrados en el INAIL.
- La cobertura a través de este organismo estatal es obligatoria y se imponen multas estrictas al empleador por no adherir al trabajador.
- La prima es pagada por el empleador y es calculada en base a la nómina.
- Las tasas son calculadas por el INAIL en base a la actividad, lesiones o enfermedades.

Responsabilidad Civil General

- La póliza de RC General frecuentemente incluye la garantía de RC Patronal.
- Ámbito temporal: generalmente “ocurrence”, excepto para la RC de Producto.
- Límites habituales: varían entre 3 y 10 millones de euros por evento con un sublímite por víctima en la RC Patronal.
- Garantías adicionales con límites inferiores: RC Post-trabajos, retirada de productos (usualmente se excluye USA/Canadá) y responsabilidad legal de incendio.
- Garantías excluidas: daños punitivos (a menos que se requiera para intereses italianos en el extranjero, por ejemplo USA).

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

La cobertura de PB no se ofrece generalmente aunque cada vez hay una tendencia mayor a solicitarla por las empresas industriales. La práctica habitual

en cuanto a la tasa es aplicar un coeficiente sobre la tasa global de incendio, con un periodo de indemnización de 12 meses.

- Cláusula de margen: para evitar coaseguro y prima no extornable (15%, 20% o 30%)
- Periodo de indemnización: entre 6 y 24 meses.
- Franquicias: standard de 3 días o el equivalente monetario de la suma asegurada.
- En caso de un largo periodo de parada causado por incendio, se activa de forma extraordinaria un organismo estatal (Cassa Integrazione Straordinaria) que se encarga de continuar con el pago de las nóminas.
- La cobertura de extracostes está disponible.
- Garantías adicionales con sobreprima: entre otras, Falta de Suministro de Clientes y Proveedores y ALOP.

Cobertura de Daños

Las pólizas básicas de incendio cubren las garantías de incendio, rayo, explosión y caída de aeronaves (conocido como FLEXA). Además, la mayoría de las pólizas cubren las siguientes garantías adicionales: onda sónica, impacto, rotura de tuberías, derrame de líquidos, tormenta, inundación, hurto, huelga, motín, conmoción civil y terrorismo.

En cuanto a las pólizas de Todo Riesgo, todos los riesgos están cubiertos a menos que estén expresamente excluidos. El riesgo de terremoto se puede incluir bajo una prima adicional.

- Franquicias: bajas en las pólizas Multirriesgo y altas en las de Todo Riesgo.
- Base de valoración: Valor real en el momento del siniestro.
- Principales exclusiones de las pólizas de Todo Riesgo: transporte de bienes y maquinaria dentro de la planta, riesgos nucleares, avalancha/deslizamiento de tierra, guerra y parásitos.

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

SI - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	SI
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta)	si	si
Explosión fuera de las instalaciones	si	si
Explosión de gas y otros materiales	SI	SI
Explosión de calderas y equipos de presión	si	SI
Mal funcionamiento de aparatos eléctricos	si	SI
Huelga	si	si
Motín	si	si

Conmoción Civil	si	si
Vandalismo	si	si
Actos mal intencionados	si	si
Onda sónica	si	si
Impacto de vehículos	si	si
Humo	si	si
Erupción volcánica	si	si
Terremoto	si	si
Inundación	si	si
Fuga de agua de los rociadores	si	si
Rotura de tuberías de agua	si	si
Terrorismo y sabotaje	si	si
Pedrisco (tarifa para riesgos de agricultura)	si	si
Hurto/robo/delito/infidelidad	no	si
Rotura de maquinaria	no	si
Tránsito (interior)	no	no



Alemania

Actualizado a fecha: 3 de diciembre de 2012.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

- ❖ Área susceptible de terremoto en el Sur/Oeste de Alemania, aunque hay poco historial de movimientos sísmicos.
- ❖ El promedio de tormentas de viento es de 5 por año, en particular en la zona costera del norte.

Seguros obligatorios

- Workers Compensation forma parte del Sistema de la Seguridad Social y lo administra directamente la asociación denominada "Guild Association". Cubre a todos los empleados durante su trabajo y durante el traslado y es obligatorio para los empleados que estén en nómina en Alemania.

Controles

El órgano de supervisión es denominado "Federal Supervisory Office for Financial Services".

Moneda

Por lo general, las pólizas se emiten en euros, aunque están permitidas otras monedas.

Non-Admitted

- Los aseguradores, incluyendo los extranjeros, deben estar autorizados en Alemania, a excepción de las operaciones realizadas en régimen de Libre Prestación de Servicios y Derecho de Establecimiento. Por lo tanto, la cobertura Non-Admitted no está permitida en Alemania.
- Un cliente alemán puede comprar seguro Non-Admitted (el asegurador no tiene licencia ni en Alemania ni en la Unión Europea), para líneas de negocio no obligatorias, pero lo debe reportar inmediatamente a las autoridades fiscales, declarar el impuesto de sociedades y pagar una tasa de seguro en Alemania. El hecho de no declararlo puede conllevar multas y sanciones.
- Un bróker alemán ofreciendo servicio con cobertura Non-Admitted podría ser multado y perder su licencia.

Pólizas

- Cancelación de pólizas: la póliza se debe precancelar con 3 meses de antelación a la fecha de renovación.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
Daños y Pérdida de Beneficios en pólizas Todo Riesgo	19,00%
FLEXA (incendio, rayo, explosión y caída de aeronaves)	22,22% (solo aplica al 60% de la prima neta, así que efectivamente es el 13,20%)
Arbitrio de bomberos	8,80% (está incluido en la tasa aplicada para FLEXA – 40,00% del 22,00%)
Responsabilidad Civil	19,00%

Terrorismo

En Alemania existe un asegurador especial para Daños, llamado Extremus Versicherung-AG, que nació a raíz del seguro industrial. Éste ofrece un único seguro, que es una combinación de las garantías de Incendio y Pérdida de Beneficios para daños, en la República Federal de Alemania, derivados de los siguientes riesgos que hayan sido causados por actos terroristas: Incendio, Explosión, Caída de aeronaves o sus partes u otros daños dolosos.

Queda excluido cualquier acto de guerra, saqueo, fuerza mayor, liberación de energía nuclear y contaminación radioactiva.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal e INAIL

- “Guild Association” puede subrogar contra el empleador u otros empleados cuando un daño es causado por una grave negligencia.
- Está disponible la cobertura extra-territorial.

Responsabilidad Civil General

- La RC de Contaminación accidental está disponible en el mercado alemán.
- Límites recomendados: 5.000.000 euros. Ámbito temporal: Occurrence.
- RC Producto: cobertura adicional a la RC de Explotación. Límite mínimo recomendado 5.000.000 euros. Ámbito temporal: Occurrence. Ámbito geográfico: todo el mundo. Garantías adicionales a la RC de Producto: Retirada (se suscribe por separado), Transformación, Unión y Mezcla, Sustitución
- Se puede contratar la garantía de RC Contractual y la de Patrimoniales puros.
- Franquicia habitual: 10% del siniestro, con un mínimo de 500 euros y un máximo de 5.000 euros

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- Periodo de indemnización: entre 12 y 36 meses, o 48 meses. El más habitual es el de 24 meses.
- Garantías adicionales:
- Garantías adicionales: entre otras, Falta de Suministro de Clientes y Proveedores.

Cobertura de Daños

- Las pólizas estándar son en base a: Valor a nuevo.
- El Gobierno se responsabiliza de reembolsar a los propietarios de los bienes que hayan sufrido daños debidos a motín o conmoción civil.
- Coberturas adicionales: entre otras, gastos de extinción, desescombro y demolición, bienes en custodia y control y bienes al exterior.
- Franquicias no obligatorias.
- Exclusiones principales: guerra, riesgo nuclear, contaminación, riesgos de construcción, rotura de maquinaria y daños a bienes móviles al aire libre.

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

si - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	-
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta)	si (1)	SI
Explosión de calderas y equipos de presión (3)	SI	SI
Explosión de gas y otro material	SI	SI

Explosión fuera de las instalaciones	SI	SI
Daños eléctricos (corto circuito, etc)	si (1)	SI
Huelga	si (2)	SI
Motín	si (2)	SI
Conmoción Civil	si (2)	SI
Vandalismo	si (2)	SI
Actos mal intencionados	si (2)	SI
Caída de objetos y aeronaves	SI	SI
Onda sónica	si (2)	SI
Impacto de vehículos	si (2)	SI
Humo (de incendio "amigo")	si (2)	SI
Terremoto	si (2)	NO
Inundación	si	SI
Fuga de agua de los rociadores	si (2)	SI
Otros daños por agua (rotura de tuberías, etc)	si	SI

(1) Póliza separada de Rotura de maquinaria.

(2) Cobertura adicional.

(3) Póliza separada.



Chile

Actualizado a fecha: 7 de septiembre de 2011.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

- ❖ Exposición considerable al terremoto, tsunami (maremoto) y actividad volcánica.

Seguros obligatorios

No hay seguros obligatorios que afecten a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil.

La cobertura de Compensación de los Trabajadores es ofrecida a través de un Sistema Mutual.

Controles

- La Autoridad de Supervisión Gubernamental es denominada: Superintendencia de Valores y Seguros.
- Organismo industrial: Asociación de Aseguradores de Chile.
- Libre mercado.

Moneda

La moneda es el peso pero las pólizas deben emitirse en U.F. (Unidades de Fomento), que es una unidad de moneda local diariamente indexada según la inflación local.

En alguna ocasión se utiliza el dólar americano.

Non-Admitted

Las pólizas para personas individuales deben ser Admitted. También las indemnizaciones que se pagan están sujetas a impuestos estándar por el hecho de que la moneda entra en el país desde el extranjero (este último no es aplicable a las pólizas de RC porque las indemnizaciones son pagadas a terceros).

La cobertura Admitted está sujeta al 22% de impuestos sobre la prima respecto del bien situado en Chile. Esta tasa no es aplicable a las primas de RC.

Pólizas

- La cancelación de las pólizas requiere notificación por escrito.
- El idioma de la póliza es español.
- Si la prima de una póliza individual está por encima de los UF 200, los términos y condiciones son negociados libremente entre las partes. Deben utilizarse las cláusulas pactadas con el organismo de supervisión (por lo general las pólizas de riesgos nominados).
- El pago se debe realizar en un periodo no superior a 30 días desde su emisión.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	% de la prima neta
IVA (término en inglés: VAT)	19,00% (excluyendo terremoto, marítimo, aviación y vida).

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal

- Opción de demandar en el Fuero Común.
- Cobertura adicional en la póliza de RC de Explotación.

Responsabilidad Civil General

- Ámbito temporal: la cobertura estándar es “ocurrence”; para la RC de Producto es “claims made”.
- No hay pools nucleares. Esta cobertura está normalmente excluida de las pólizas chilenas.

Workers Compensation

- Esta cobertura está incluida dentro de la Seguridad Social.
 - Todos los trabajadores quedan cubiertos.
 - Tienen beneficios extraterritoriales.
 - Se cubre el desplazamiento al lugar de trabajo.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- Suma asegurada utilizada: Beneficio Neto más costes fijos o facturación menos costes variables.

Cobertura de Daños

- Las pólizas Todo Riesgo, el coste de reposición y las pólizas hechas a medida del cliente son por lo general para los grandes riesgos.

Riesgos estándar

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

SI - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

* = Prácticamente desconocido

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	SI
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta-tifón)	si	si
Explosión en las instalaciones	si	SI
Explosión fuera de las instalaciones	si	SI
Explosión de gas para uso doméstico	SI	SI
Explosión – daños a equipos presión y calderas	si	si
Explosión – daños a materiales del entorno de los equipos de presión	si	si
Huelga	si	si
Motín	si	si
Conmoción Civil	si	si
Vandalismo	si	si
Caída de objetos y aeronaves	si	si
Onda sónica	si	si
Impacto de vehículos	si	si
Quema de terrenos, bosques, junglas, etc	si	si
Humo	si	si
Terremoto	si	si
Inundación	si	si
Fuga de agua de los rociadores	si	si
Otros daños por agua	si	si
Granizo	si	si



China

Actualizado a fecha: 5 de junio de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

❖ *Terremoto:*

Aunque no está situada cerca de ningún límite de placa, China es cruzada por fallas entre placas que han dado lugar a los más destructivos terremotos registrados. Según el mapa oficial de riesgos de terremoto del Gobierno Chino, más de la mitad de las grandes ciudades del país (677), incluyendo Beijing y Tianjin, están localizadas en zonas de intensidad VII o más en la escala de Mercalli. A pesar de la extensión de la falla, grandes ciudades de China, incluyendo Shanghai y las zonas costeras ricas, son generalmente consideradas como no expuestas.

El terremoto y el tsunami son exclusiones estándar del seguro de incendio/daños en China. Puedes incluirla como cobertura adicional, con una sobreprima. Sin embargo el límite máximo para terremoto es el 80% de la suma asegurada con una franquicia estándar de RMB400,000 o el 5% del siniestro si es más elevado.

De acuerdo a las directrices del CIRC (China Insurance Regulatory Commission), las pérdidas ocasionadas por terremotos sucesivos dentro de un periodo de 72 horas deben ser consideradas como un solo accidente.

❖ *Inundación:*

Varias regiones son susceptibles de inundaciones severas causadas por el desbordamiento de ríos y fuertes precipitaciones, notablemente en el valle del río Yangtze y Delta, el río Huaihe, el río Yellow y las mesetas de Guangzhou y Hua Nan. Las provincias más vulnerables son: Zhejiang, Anhui, Hunan, Sichuan, Henan, Hubei, Jiangsu, Chongqin, etc.

❖ *Tifón:*

Las zonas costeras del sur y sureste están expuestas a destructivos tifones hacia el norte a través de Océano Pacífico y el mar del sur de China. La temporada del tifón normalmente dura desde el inicio de verano hasta el final de otoño.

❖ *Otros desastres naturales:*

La construcción de baja calidad y los pobres procedimientos de prevención y evacuación respecto a las inundaciones de los ríos han contribuido a pérdidas substanciales en los últimos años. La degradación del medioambiente resultante del exceso en el cultivo de la tierra, los rebaños y las talas también han generado el aumento de las tormentas de arena afectando el norte de China, incluyendo Beijing.

Seguros obligatorios

Según la ley se seguros de China, los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Seguro de accidentes laborales: otorgado por el régimen de Seguridad Social. Es un sistema obligatorio de modo que el empleado y el empleador tienen que registrarse en la Oficina del Trabajo y contribuir con una suma específica mensualmente para costes médicos, de desempleo, renta y accidentes laborales. En general, los límites de cobertura son relativamente bajos.

Controles

- Autoridad de Supervisión: China Insurance Regulatory Commission (CIRC) y sus subsidiarias a nivel provincial/municipal. El seguro Non-Admitted está estrictamente prohibido.
- Nueva Regulación de Reaseguro efectiva desde 1 de julio 2010.
- Únicamente las compañías de seguro locales tienen permitido suscribir seguros obligatorios.
- Los aseguradores con limitación del organismo de comercio pueden asegurar grandes riesgos comerciales e industriales quedando fuera de su permiso geográfico. Estos riesgos son los que suponen una inversión de RMB¥150,000,000 y donde la prima total anual es en exceso de RMB¥400,000.

Moneda

La moneda local es Ren Min Bi (RMB¥). Fue vinculada extraoficialmente al dólar estadounidense (US\$) durante once años (aproximadamente US\$1=RMB¥8.277). Esta moneda está ahora vinculada con una cesta de divisas y el tipo de cambio actual es US\$1=RMB6.18, y se espera que baje. Aunque se espera que se suavice el control de divisas extranjero, siguen existiendo restricciones que rigen la remesa de divisas del PRC ("People's Republic of China), por lo tanto el pago de la prima bajo cobertura DIC/DIL es muy complicado en China.

El 1 de Noviembre de 2002, la oficina de administración del estado de divisas (SAFE) junto con la comisión de regulación del seguro en China (CIRC) emitió un documento para regular el intercambio extranjero temporal para el negocio de seguros. El artículo establecía que todos los seguros de daños emitidos en China debían estar en RMB¥, excepto para:

- El interés asegurado se mueve entre el límite territorial de PRC y el exterior.
- El interés asegurado se localiza o aparece fuera del límite territorial de PRC.
- El asegurado y el beneficiario son una entidad legal o persona ubicada fuera del límite territorial de PRC.
- El interés asegurado está ubicado dentro del límite territorial de PRC, sin embargo, su existencia es debida a un arrendamiento internacional, una sindicación internacional, préstamo o otra forma de financiación internacional.

Cualquier otra aprobación es requerida por parte del SAFE. Las regulaciones también requieren que sólo pueden realizar negocios con monedas extranjeras las compañías de seguro autorizadas.

Non-Admitted

Según el artículo 7 de la ley de seguro de PRC: "Cualquier persona o entidad dentro del territorio de PRC que necesite cobertura de seguro se deberá asegurar con compañías de seguro establecidas dentro del territorio de PRC." Por lo tanto, la cobertura Non-Admitted en China está prohibida, a excepción de las pólizas para importación/exportación de riesgos marítimos, accidentes personales/viaje, seguro médicos para extranjeros expatriados y RC Producto para ventas al extranjero.

Información relevante

- *Pago de la prima:*
Es una práctica habitual que el asegurado pague directamente al prima al asegurador. Si la prima se emite en términos brutos, el intermediario/brokers cobrará la comisión por parte del asegurador de forma separada.
La prima normalmente se paga en la moneda local, aunque también puede pagarse desde fuera de China al asegurador local en monedas extranjeras como dólar americano, euro, libras esterlinas y dólar hongkonés.
- *Pago de la prima previo a la fecha de efecto:*
Actualmente es obligatorio el pago de la prima para las pólizas de Daños y Responsabilidad Civil antes de la emisión de la póliza en ciertas provincias y municipios. Se recomienda contactar con el gestor de la red de China para conocer cuáles son las zonas en las que es obligatorio dado que son muy cambiantes.
- *Fronting:*
El 100% de fronting no está permitido en China. De acuerdo a la regulación de Reaseguro, el asegurador local debe retener al menos el 20% del riesgo.
- *Tasas para riesgos puros:*
Desde 2005 el regulador impone una tarifa de tasas para riesgos como edificios comerciales, carreteras públicas, subterráneos y centrales eléctricas.
- *Primas mínimas*
En ciertas provincias y municipios se establecen primas mínimas para el seguro de daños (actualmente en veintidós). Se ha de tener en cuenta a la hora de establecer un programa global.

Pólizas

- Las pólizas están disponibles en chino e inglés, pero solo tiene validez legal la versión china.
- Las pólizas normalmente son anuales.

- Desde octubre de 2009 los aseguradores están obligados a requerir aprobación del regulador para ciertas pólizas específicas.
- El mecanografiado estándar de las pólizas fue creado y publicitado por el CIRC en 2006 y es el que actualmente domina el mercado. La mayoría de las pólizas contienen periodos máximos de notificación de siniestros de entre uno y dos años después de la ocurrencia del siniestro.

Impuestos

Se carga a los aseguradores chinos una tasa de entre el 5 y 5,5% dependiendo de la ubicación de la compañía aseguradora. A diferencia de otras partes del mundo, la cantidad de impuestos se basa en primas brutas en lugar de netas. Debe prestarse atención a este impuesto como coste adicional cuando los administradores de riesgos asignan una prima para China bajo un programa global que es generalmente sobre la base neta. Esta tasa también aplica a las operaciones de Reaseguro y supone parte de coste a los reaseguradores.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil General

- **Ámbito temporal:** la RC General normalmente es en base “occurrence” mientras que la RC de Producto está disponible en ambas bases “occurrence” y “claims made”.
- **Exclusiones generales:** los actos de negligencia grave y los actos intencionados.
- **Ámbito territorial:** todo el mundo excepto USA/Canadá.

Workers Compensation y seguro de RC Patronal

En China no son obligatorios, sin embargo es obligatorio para los empleadores inscribir a los trabajadores en el WIS (“Work-related Injury Insurance Scheme”). Las coberturas que ofrece el WIS son generalmente muy bajas ya que los empleadores son aún responsables de ciertos gastos no cubiertos por el WIS.

La cobertura de RC Patronal es ofrecida por las compañías de seguro para dar una mayor protección al empleado. Una póliza típica de RC Patronal normalmente no puede cubrir las responsabilidades resultantes de un contrato de empleado.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- La cobertura de PB la puedes contratar si dispones de una póliza de daños o de avería de maquinaria. La práctica habitual del mercado local es emitir una póliza separada.
- **Periodo de indemnización:** normalmente entre 6 y 24 meses.

Cobertura de Daños

- En China se pueden encontrar pólizas Multirriesgo y pólizas Todo Riesgo.

- Las pólizas Multirriesgo cubren: incendio, rayo, explosión, rotura de tuberías de agua, tormenta, huracán, tifón, ciclón, inundación, pedrisco, desprendimiento de rocas, avalancha, terremoto, explosión volcánica, hundimiento de tierra, fuego subterráneo, caída de objetos y aeronaves.
- Las pólizas Todo Riesgo son más comunes. Estas cubren cualquier daño que sufran los bienes asegurados siempre que no esté excluido del condicionado.
- Coberturas adicionales: se pueden incluir con una sobreprima coberturas como robo, conmoción civil y fuga de agua de los rociadores. La cobertura de terrorismo está ahora excluida de la mayoría de las pólizas y no hay capacidad local excepto de algunas compañías aseguradoras extranjeras.

Riesgos estándar

Las siguientes coberturas adicionales son comúnmente solicitadas por el mercado en las pólizas de daños y están disponibles localmente:

- Cláusula de reposición automática de suma asegurada.
- Cláusula de adición de capital
- Gastos de desescombro
- Cláusula de Error&Omisión
- Cláusula de escalada
- Extracostes y gastos de envío y reparación (incluyendo el flete aéreo)
- Gastos de extinción y de bomberos
- Cláusula de honorarios profesionales



Suiza

Actualizado a fecha: 5 de junio de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

- ❖ Tormenta: las tormentas de invierno europeas son comunes pero debido a las sólidas construcciones de los edificios, los daños son normalmente de poca o moderada relevancia.
- ❖ Inundación: con excepción de los lugares cercanos a lagos y ríos, el riesgo de inundación se considera por lo general bajo/moderado.
- ❖ Desprendimiento y/o caída de rocas: Debido al cambio climático y al resultante deshielo el riesgo gana importancia. Sin embargo, el riesgo principalmente lo encontramos en áreas montañosas con baja exposición industrial. En localizaciones remotas se deben tener en cuenta las pérdidas por imposibilidad de acceso debido a derrumbes, caída de rocas o avalanchas.

- ❖ **Avalanchas:** La mayoría de situaciones de riesgo no están expuestas a las avalanchas pero en zonas de montaña se deben extremar las precauciones.
- ❖ **Presión de nieve/hundimiento:** ha habido algún caso de hundimiento sin embargo, debido a las sólidas construcciones el riesgo se considera insignificante.
- ❖ **Ventisca/tormenta de nieve:** las tormentas de nieve ocurren frecuentemente pero las fuertes ventiscas con gran propagación de daños a líneas eléctricas no han ocurrido en la historia. Generalmente, el suministro de energía es estable con algún corte puntual y local.
- ❖ **Pedrisco:** ocurre frecuentemente pero se limita a pequeñas regiones y zonas puntuales. El riesgo es considerado elevado para la agricultura y los bienes al exterior.
- ❖ **Terremoto:** el riesgo para los terremotos es moderado. Con un periodo de retorno estimado de 500 años, la mayoría de áreas son expuestas a MMI (escala de Mercali modificada) VII – pérdidas (daños de leves a moderados en estructuras comunes bien construidas). MMI VII+ se aplica a la ciudad de Basilea y Cantón de Valais (sudoeste de Suiza).
- ❖ **Tsunami:** Suiza es un país sin acceso directo al mar. Las inundaciones tras un terremoto podrían llegar a ocurrir si grandes bloques de montañas cayeran en los lagos (asegurarse de definir cobertura bajo terremoto o inundación).
- ❖ **Rotura de presas hidroeléctricas:** debido al número de grandes presas por todo el país, el riesgo es eminente. Grandes zonas industriales y áreas residenciales, por ejemplo, de la ciudad de Zurich están expuestas.
- ❖ **Terrorismo:** los ataques terroristas se consideran escasos.

Seguros obligatorios

Los seguros obligatorios que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Seguro de accidentes (comparable con la cobertura típica de Compensación de los trabajadores) como una parte importante del sistema de la Seguridad Social en Suiza.
- Incendio y riesgos relacionados incluyendo la cobertura de catástrofes naturales pero excluyendo la pérdida de beneficios en ciertos Cantones.

Controles

El organismo de supervisión es denominado FINMA (en inglés Swiss Financial Market Supervisory Authority). Según la ley suiza, un bróker suizo no tiene permitido cumplir con un cliente o posible cliente sin proporcionarle una declaración escrita en la que se indique lo siguiente:

- El bróker es independiente.
- E bróker tiene un acuerdo de cooperación con los proveedores (los principales deben ser mencionados).
- Las líneas de negocio dentro de estos mercados.
- El bróker es totalmente responsable por su RC profesional e indemnizará a cualquier tercero que sufra una pérdida.
- Solo la información necesaria será recopilada y trasladada a terceros.

- Se tomarán medidas para mantener esta información de forma confidencial, cumpliendo en todo momento con la ley suiza de protección de datos.
- El bróker debe informar a sus clientes o posibles clientes que sus datos se mantendrán en el sistema informático.

Moneda

Unidad monetaria: Franco suizo (CHF)

Es posible pagar la prima en euros o dólares.

Non-Admitted

El seguro Non-Admitted está prohibido en Suiza. Si se requiere cobertura y la exposición está localizada en Suiza, el riesgo ha de ser cubierto por una compañía local que haya sido aprobada por el organismo de supervisión, principalmente debido al impuesto de timbre que es cargado en las primas de seguro en Suiza. Las consecuencias legales y financieras pueden ocurrir en caso de pérdida de ingresos desde el extranjero.

La única excepción es para riesgos de guerra o para riesgos que no son asegurables por un asegurador autorizado en Suiza.

Además, Suiza no es parte de la Unión Europea y por consiguiente, no se puede operar en régimen de Libre Prestación de Servicios.

Pólizas

- Son comunes las pólizas por varios años (2-3 años).
- Se debe notificar la cancelación de una póliza con 3 meses de antelación, excepto para los negocios de vida que son 6 meses.
- Se puede emitir una única póliza para cubrir a todas las subsidiarias dentro del país.
- Por lo general, no son comunes las pólizas multirriesgos en la que se cubren varias líneas de negocio, y se exigen pólizas separadas para Daños y Responsabilidad Civil.
- Las primas son pagadas directamente a las compañías aseguradoras. El periodo de pago es definido por ley.
- Los mecanografiados de las pólizas se emiten generalmente en alemán o francés.

Impuestos

Los que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

Clase	Impuesto
Incendio (costes de prevención)	0,005% del valor de los bienes asegurados
Daños y RC	5,00% del impuesto de timbre
Pool catástrofes naturales	0,035% del valor asegurado
Contribución al Instituto de Seguridad (principalmente protección fuego)	1,50-1,80% de la prima

Para las compañías ubicadas en Suiza, el impuesto de seguro suizo es debido a la prima de la cobertura DIC/DIL cubriendo todas las operaciones localizadas en el extranjero independientemente de si la doble tributación es el resultado.

En los programas globales para corporaciones ubicadas en Suiza, el impuesto de seguro suizo aplica tanto a los factores suizos del riesgo como a los factores de la cobertura DIC/DIL.

Si se emite una póliza local para los riesgos localizados en Suiza, el impuesto suizo aplica a esta prima. Si no se emite póliza local para los riesgos de Suiza y estos riesgos son cubiertos bajo una póliza máster, la cuota de prima atribuible a los riesgos de Suiza es tributable. En cualquier caso, por la prima de DIC/DIL cubriendo todas las operaciones ubicadas en el extranjero, el impuesto de seguro está previsto con independencia o no de los resultados de doble tributación.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal

- Cubierta bajo la póliza de Responsabilidad Civil General.

Responsabilidad Civil General

- Las pólizas estándar proporcionan cobertura de:
 - RC de Explotación y Producto incluyendo Post-trabajos
 - RC contaminación accidental
 - RC Patronal
- Los límites para la RC General son de 5 a 10 millones de francos suizos aunque están disponibles límites más altos, dependiendo de la exposición del riesgo.
- Coberturas adicionales con sobreprima: Retirada, RC contractual y cláusula de subrogación.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

- Periodo de indemnización: normalmente entre 12 y 24 meses.
- Independientemente del periodo, el cálculo de prima es para 12 meses sobre el beneficio bruto. Las pólizas de riesgos pequeños calculan la prima sobre la facturación.

Cobertura de Daños

- Los aseguradores ofrecen todo riesgo, riesgos nominados y riesgos nominados añadiendo coberturas de todo riesgo.
- Las pólizas estándar son en base a: Valor a nuevo.
- Se requiere especial atención a los edificios (en la mayoría de cantones), al contenido (solo en el cantón Waadt/Vaud) y en términos de catástrofes naturales generalmente. Ninguna restricción existe con respecto a la cobertura de pérdida de beneficios.
- En la mayoría de cantones es obligado asegurar con un asegurador cantón. La cobertura estándar es FLEXA (incendio, rayo, explosión y caída de aeronaves) y cobertura para catástrofes naturales (inundación,

tormenta, pedrisco, corrimiento de tierras, caída de rocas, avalancha y presión de nieve). La cobertura obligatoria de terremoto varía de cantón a cantón pero es habitual sublimitarla. La cobertura de daños por agua (rotura tuberías) está excluida de la cobertura obligatoria.

Riesgos estándar

En las pólizas se incluyen dentro de la garantía de incendio los riesgos de la naturaleza (inundación, tormenta, pedrisco, avalancha, desprendimiento, presión de nieve y corrimiento de tierra).

Leyenda tabla:

SI - Cobertura estándar (tasa incluida en la básica de Incendio)

si - Cobertura adicional con sobreprima

NO – No disponible localmente

* = Prácticamente desconocido

Riesgos cubiertos por póliza estándar de incendio	Daño directo	Después del incendio
Incendio	SI	-
Rayo	SI	SI
Viento (tormenta-tifón)	SI	SI
Explosión en las instalaciones	SI	SI
Explosión fuera de las instalaciones	SI	SI
Explosión de gas para uso doméstico	SI	SI
Explosión – daños a equipos presión y calderas	SI	SI
Explosión – daños a materiales del entorno de los equipos de presión	SI	SI
Huelga	si	SI
Motín	si	SI
Conmoción Civil	si	SI
Vandalismo	si	SI
Caída de objetos y aeronaves	SI	SI
Onda sónica	SI	SI
Impacto de vehículos	si	SI
Quema de terrenos, bosques, junglas, etc	NO	SI
Humo	SI	SI
Terremoto*	NO	NO
Inundación	SI	SI
Fuga de agua de los rociadores	si	SI
Otros daños por agua	si	SI
Granizo	SI	SI

* Hay un pool para la cobertura de terremoto, pero está limitada.



Estados Unidos

Actualizado a fecha: 4 de noviembre de 2013.

DATOS GENERALES DEL PAIS

Exposiciones catastróficas

❖ *Terremoto:*

Todos los estados de USA pueden experimentar actividad sísmica, especialmente California y Alaska (en California es donde se producen mayores daños por terremoto). Florida y Dakota son los estados con menor número de terremotos.

La garantía de terremoto no se ofrece de forma estándar en las pólizas de incendio para industrias, a menos que se incluya expresamente con una sobreprima (es más habitual en las pólizas de Todo Riesgo).

En ciertos estados, como en California, los suscriptores excluyen esta garantía o la ofrecen limitadamente, pero sí que cubren el incendio tras el terremoto con un límite bajo la póliza de Todo Riesgo.

❖ *Tormenta de viento-huracán:*

Tradicionalmente, los estados más afectados son: Alabama, Florida, Georgia, Luisiana, Mississippi, Norte de California, Sur de California y Texas.

Las zonas de primer nivel suelen ser los estados que van desde Texas a Virginia, en los que a veces se aplican franquicias más altas y sublímites menores. Sin embargo, ciertos suscriptores también incluyen los condados que no tocan a la costa (Harris County, Texas como un ejemplo).

❖ *Tormenta de nieve:*

Los tornados principalmente causan daños en la región Sudeste, Suroeste y Central. Normalmente las tormentas de nieve incluyen los siguientes fenómenos naturales: pedrisco, tornado, vientos llamados “en línea recta”, heladas y aludes. No se aplican sublímites tan bajos como para los huracanes.

Estos eventos no deben subestimarse ya que las pérdidas por tormentas de nieve son un componente clave sobre el total de riesgos naturales en los Estados Unidos, suponiendo una media del 10% del total de pérdidas en USA.

❖ *Inundación:*

Casi todas las áreas están expuestas a inundación, a causa de las crecidas de los ríos, desbordes de lagos, fallo de presas y diques u otras circunstancias similares.

La cobertura la ofrece tanto el mercado privado como el NFIP (National Flood Insurance Program), aunque en estas áreas inundables el seguro está sujeto a limitaciones en el mercado privado.

La cobertura que ofrece el NFIP está limitada en base al valor de los bienes y sólo actúa si las autoridades locales han aprobado un plan para controlar la inundación. No se ofrece cobertura de Pérdida de Beneficios.

Seguros obligatorios

Los seguros obligatorios que afectan a la línea de negocio de daños y responsabilidad civil, en base a la actividad de nuestro riesgo objeto de estudio, son:

- Workers Compensation (Compensación de los trabajadores) ya sea a través del mercado privado, los monopolios estatales o el autoseguro. Esta garantía debe asegurarse por el Gobierno u otro monopolio estatal en los siguientes estados: Ohio, Nevada, Norte de Dakota, Washington, Virginia Occidental, Wyoming, Puerto Rico e Islas Virginia.

Controles

No hay organismo nacional de supervisión en la industria del seguro. Todos los estados tienen su propia autoridad reguladora vía el departamento de seguros de estado (Insurance Commissioner).

Moneda

La moneda nacional es el dólar americano.

Non-Admitted

Está permitida excepto para seguros obligatorios provistos por leyes estatales o regulaciones.

Pólizas

- En USA se recomienda operar con un mediador.
- Generalmente, las pólizas se emiten anuales.
- El ámbito territorial de la póliza incluye Estados Unidos, sus territorios o propiedades.
- La póliza puede cancelarse por el asegurado por escrito o con 10, 30, 60 días de anticipación.

Impuestos

- Los impuestos en las pólizas admitidas son pagadas por el asegurador sobre la prima neta, en función del porcentaje establecido en cada estado.
- Kentucky, Minnesota y Nueva Jersey fija impuestos de prima directamente sobre el asegurado.
- Los tomadores pagan recargos como fondo de garantía en algunos estados.

RESPONSABILIDAD CIVIL

Responsabilidad Civil Patronal/Workers Compensation

Todos los estados tienen una ley que hace referencia a la Compensación de los Trabajadores por la que se exige a los empresarios a contratar esta garantía para dar cobertura a sus empleados. Dicha ley proporciona cuatro

principales beneficios: cuidado médico, incapacidad, servicios de rehabilitación y prestaciones en caso de muerte.

Dentro de la Workers Compensation, se ofrecen distintas coberturas:

- 1) *Seguro Workers Compensation*. El asegurador se compromete a pagar todas las compensaciones de los trabajadores y otros beneficios que el empresario debe proporcionar legalmente para cubrir a los empleados que están discapacitados laboralmente.
- 2) *Seguro RC Patronal*. Cubre a los empresarios contra las demandas presentadas por los empleados que se lesionan en el transcurso del empleo, los daños de los cuales no son cubiertos por la Workers Compensation, y los dependientes de los empleados que hayan sufrido un daño consecuencial como resultado de la lesión del empleado. Esta RC funciona como cualquier otra RC donde la negligencia debe ser establecida antes de que el asegurador sea legalmente obligado a pagar. El empresario es quien determina qué límite desea cubrir.
- 3) *Seguro Otros Estados*. Parte de la indemnización de la Workers Compensation y de la RC Patronal proporciona seguro de Otros Estados. La Compensación de los Trabajadores se aplica únicamente a aquellos Estados que aparecen en la página de información (Página de declaraciones) de la póliza. Sin embargo el empresario puede hacer frente a un reclamo de compensación de trabajadores bajo la ley de otro estado. Esta posibilidad podría presentarse si un empleado es enviado inesperadamente a trabajar fuera y resulta herido en un estado que no era considerado en absoluto cuando la política de compensación de los trabajadores fue escrita, o es elegible para presentar una reclamación en ese estado por residencia o por algún otro motivo, o si la Ley de un Estado en particular se amplía para que luego los empleadores estén cubiertos bajo la ley de los trabajadores de los Estados.
El seguro Otros Estados sólo se aplica si uno o más Estados se muestran en la página de información de la póliza. En tales casos, si el empleador comienza a trabajar en cualquiera de los Estados mencionados, la póliza se aplica como si ese estado hubiera sido listado en la póliza para propósitos de compensación de trabajadores.

Responsabilidad Civil General

- La garantía de Responsabilidad Civil puede ofrecerse por separado o dentro una póliza comercial de daños.
- Ámbito temporal: claims made y occurrence.
- Principales exclusiones: actos intencionados, RC contractual, responsabilidad por bebidas alcohólicas, Workers Compensation, RC Patronal, RC medioambiental, aviones, autos y motos de agua, guerra, daños a bienes bajo cuidado, custodia y control, daños al producto asegurado o trabajo, retirada de productos, asbestos y riesgos nucleares.
- Ámbito territorial: USA, Puerto Rico y Canadá.

OTRAS COBERTURAS

Cobertura de Pérdida de Beneficios

La cobertura de Pérdida de Beneficios está diseñada para cubrir la pérdida de ingresos de negocio, gastos que continúan durante el período correspondiente de cierre y los gastos para reducir la pérdida de una interrupción de la actividad de una pérdida física directa de bienes asegurados. Está destinada a asegurar una pérdida de ingresos de clientes en una cantidad suficiente para cubrir gastos continuos y lucro cesante, si los hay. No debe considerarse sólo como un seguro adecuado para las empresas de lucro solamente. Muchas empresas sin fines de lucro compran seguro de interrupción de negocio para cubrir los gastos actuales, incluyendo los salarios del personal clave. Del mismo modo, si un cliente no está logrando un beneficio en su negocio, la cobertura de Pérdida de Beneficios debe considerarse ya que se pagarán los gastos constantes en la medida que estos fueron cubiertos por la operación antes de la pérdida física.

La garantía de extracostes cubre los gastos suplementarios incurridos por el cliente para continuar operando.

En el mercado estadounidense, la gran mayoría de los seguros de Pérdida de Beneficios se suscriben en base a los ingresos brutos. El período de indemnización cesa una vez que se repara o se reemplaza la propiedad dañada o la cantidad de seguro disponible se ha agotado, lo que ocurra primero. Este periodo puede ser extendido para cubrir un período adicional de tiempo necesario para que el negocio vuelva al mismo nivel que antes de la pérdida. Una extensión típica oscila entre 30 y 180 días.

Muchas pólizas de seguros proporcionan cobertura de Interrupción del Negocio y Extracostes de forma combinada, aunque no es raro ver un sublímite independiente aplicable a la cobertura de Extracostes en riesgos más grandes.

Entre otras, las coberturas adicionales de esta garantía son: proveedores y clientes, autoridad militar civil, gastos de alquiler e imposibilidad de acceso.

Cobertura de Daños

- Garantías principales: incendio, rayo, viento, pedrisco, conmoción civil, humo, aeronave, vehículos, acción volcánica*, explosión, motín, vandalismo, actos malintencionados, fuga de agua de los rociadores y hundimiento de terreno.

* La acción volcánica cubre la pérdida o daño a causa de la erupción de un volcán debido a: una explosión volcánica aerotransportada o las ondas de choque en el aire; ceniza, polvo o partículas; flujo de lava. La acción volcánica no incluye el coste de quitar la ceniza, polvo o partículas de materia que no hayan causado daños o pérdidas físicas directas.

- Garantías adicionales: caída de objetos, peso de la nieve, hielo o aguanieve, daños por agua y colapso de edificios.
- Las pólizas Todo Riesgo cubren todos los riesgos con excepción de los peligros que están específicamente excluidos.

Entre ellos se encuentran:

- La garantía de daños por agua incluye fugas y desbordamiento de tanques de agua, aparatos y tuberías, sin embargo, excluye la

inundación, las aguas superficiales, las olas, las copias de seguridad de los desagües y alcantarillas y las aguas subterráneas.

- El movimiento de tierra incluye terremoto, deslizamiento de tierra, hundimiento de minas; hundimiento de tierra (excepto colapso), levantamiento de tierra o desplazamiento, erupción volcánica y explosión o derrame.
- Pools gubernamentales:
 - Programa de seguros contra inundaciones
 - Pools de seguro para las propiedades en la playa
 - Plan estatal contra el hundimiento de minas
 - Libre acceso al seguro obligatorio
 - Ley de seguros contra el riesgo de terrorismo
 - Varios estados ribereños tienen pools para el riesgo de viento

Anexo 2. Características de los riesgos

A continuación se anexa información adicional sobre dos de los riesgos ubicados en España y que ha sido proporcionada por la correduría Willis. Se trata de un resumen extraído de unos informes de inspección de riesgo y pretende ser una pauta sobre los datos que deberíamos recopilar de todos los riesgos principales para dar cobertura a todas las necesidades que tenga nuestro cliente.

RIESGO 1 “GAFAS PROTECT”

1) Datos generales:

Ubicación: Palau de Plegamans (Barcelona)

Actividad: Óptica. Almacén logístico.

“Gafas Protect” es una empresa que fabrica lentes, gafas y bienes de equipo para ópticas. En este centro se efectúa la logística de los lentes, es donde se realizan las operaciones de control de calidad.

La zona de picking tiene 64.280 huecos y una capacidad de operación de 9.000 unidades/día en 10 horas.

Antigüedad: Este centro logístico tiene una antigüedad de 1996-1997.

Plantilla: 70 personas

Horario y presencia de personal: de lunes a viernes se trabaja las 24 horas. Por la noche trabajan una plantilla de 20 personas y 1 vigilante.

Periodo de desocupación: no existen periodos de desocupación ya que existe servicio de vigilancia.

2) Construcción y configuración del centro:

En total la superficie construida es de 15.500 m², de ellos 12.700 m² son en planta y 2.800 m² en altillo.

La zona que se encuentra bajo el altillo es donde se realizan las operaciones de picking. En la parte superior del denominado altillo están situadas las oficinas y el Departamento de Calidad, y una parte de la zona de paletización donde se almacenan materiales.

La zona de debajo del altillo consta de varios muelles de carga/descarga con rampas niveladoras, y un acceso al altillo a través de montacargas.

En la zona de debajo del altillo se dispone de 8 carruseles automáticos para la operación de picking y de estanterías para la ubicación del stock de lentes hasta un total de 72.380 huecos.

La altura libre media en la zona de paletización es de 10 m; y se dispondrán de módulos de hueco palets de 2,70 m de luz para una capacidad total de 2.100 huecos.

Características constructivas:

La nave está realizada en estructura metálica de gran dimensión (gran luz sin pilares intermedios). La estructura está protegida con proyección de vermiculita o perlita en pórticos y vigas de carga para conseguir una RF de 90 minutos.

Los cerramientos exteriores han sido realizados con doble chapa y aislante intermedio, de material no combustible.

Salidas de emergencia según normativa.

3) Almacenamientos:

- Área de picking en carruseles: se han previsto 8 elementos para la realización del picking. Con capacidad de 64.280 huecos y para la extracción de 9.000 lentes/día en 10 horas.
- Área de stock: para el almacenamiento de stock de lentes hasta un total de 72.380 huecos. Sirven para reponer los carruseles.
- Área de picking de producto auxiliar: 2 módulos para un total de unas 300 referencias.
- Área de almacenamiento de producto auxiliar: unos 300 huecos de paletización.
- El resto de almacén ocupado por otras empresas es básicamente un almacenamiento en estanterías paletizadas dobles a niveles hasta unos 10 m de altura.
- Existe una pequeña área de estanterías donde se almacenan aerosoles pertenecientes a otros clientes. Esta zona tiene malla metálica para prevenir la posible proyección de envases encendidos.

4) Instalaciones:

- Mantenimiento: básicamente lo realizan terceras empresas.
- Eléctrica: la acometida eléctrica se realiza en baja tensión. La instalación está protegida y en correcto estado. La iluminación se efectúa por focos de vapor de mercurio y fluorescentes. Poseen un grupo electrógeno con una potencia de 80 Kw. La instalación dispone de iluminación de emergencia.
- Transporte interno: se realiza por un número de carretillas elevadoras eléctricas que tienen una zona de carga de baterías en sala compartimentada y en el interior de la nave.
- Climatización: existen equipos de aire acondicionado en las oficinas.
- Secciones complementarias: laboratorio de control de calidad donde se efectúan las mediciones de las lentes.

5) Medios de protección:

- Extintores: existe una dotación de extintores portátiles de polvo, CO₂ y carros, están señalizados y existe contrato de mantenimiento.
- Red de agua contra incendio: existe un depósito enterrado con una capacidad superior a 200 m³. La red es presurizada por bomba eléctrica principal y bomba jockey. Red de hidrantes exteriores con salidas 2x70 y 1x100 mm. Red de BIE's (Bocas de Incendio Equipadas) de 45 mm. Los elementos están señalizados y existe contrato de mantenimiento.
- Sistema de detección: basado en detectores iónicos que cubren las oficinas y zonas con altillos y por barrera de infrarrojos en la nave. Pulsadores de alarma repartidos por el edificio. La central de alarma se encuentra en la garita de vigilancia con repetición en oficinas. Circuito cerrado de TV en el perímetro exterior. Los elementos están señalizados y existe contrato de mantenimiento.
- Vigilancia: Servicio de vigilancia con presencia noches y fines de semana. Garita de control de accesos al recinto.
- Bomberos: los bomberos están a 7-8 km. El acceso se realiza por carretera comarcal en buen estado. El tiempo de intervención se estima en 10 minutos.
- Plan de Emergencia: existe un Plan de Emergencia redactado.

6) Otros datos de interés:

No se declaran siniestros anteriores.

RIESGO 2 “GAFAS PROTECT”

1) Datos generales:

Ubicación: Vilobí del Penedés (Barcelona)

Actividad: Óptica. Almacén logístico.

“Gafas Protect” es una empresa que fabrica lentes, gafas y bienes de equipo para ópticas. En este centro se efectúa la logística de gafas y materiales relacionados: complementos, recambios, material publicitario, póster, expositores y material de embalaje.

En este almacén existen 3.000 referencias y tiene una capacidad de 600 movimientos/día

Antigüedad: 1990.

Plantilla: 35 personas.

Horario y presencia de personal: se trabaja a turno partido. La franja de horario con presencia de personal es de 6:00 a 22:00 h de lunes a viernes.

Periodo de desocupación: el fin de semana no hay presencia de personal.

2) Construcción y configuración del centro:

El riesgo está formado por 2 naves contiguas iguales con un total de 2.500 m². Una pequeña parte está construida con planta y piso interior que está destinado a oficinas y comedor.

Nave 1: muelles de carga y descarga; oficinas en el piso. Almacenamiento convencional con planta baja y 2 entreplantas que repone el almacén automático (silo), línea de preparación de pedidos. El almacén de embalaje se guarda en uno de los muelles.

Nave 2: se destina a almacén en altura (silo). Se realiza el picking.

Características constructivas:

La nave está construida con elementos metálicos estructurales, cerramiento con bloque de hormigón hasta 1,60 m de altura, resto hasta 10 m de chapa tipo sándwich con aislante interior de poliuretano. La cubierta está construida con los mismos materiales que los cerramientos laterales.

3) Almacenamientos:

- Silo automático: consta de 3 pasillos servidos por 3 transelevadores que circulan por rail, que sirven por 4 hileras de estanterías (2 con un bastidor y 2 con dos bastidores). Cada bastidor tiene 42 columnas con 14 huecos de 65 cm de altura donde se depositan contenedores metálicos de 80x120x45 cm lo que resulta una altura de almacén de unos 8 cm de altura. Los contenedores metálicos en su interior están subdivididos por separaciones de cartón para admitir más referencias. Dentro de los contenedores se almacenan principalmente monturas de las que un 30% se estima que son de acetato y el resto metálicas.
- Almacenamiento convencional: las mercancías cuando se reciben pueden pasar a almacenamiento convencional con tres niveles.
- Productos inflamables: existe un bidón de 200 l de alcohol ubicado en el mismo cubeto del depósito de gasoil del grupo eléctrico.

4) Instalaciones:

- Mantenimiento: básicamente lo realizan terceras empresas. Existe contrato de mantenimiento de los transelevadores del silo, de los equipos de aire acondicionado y de los medios de protección contra incendio.
- Eléctrica: la acometida eléctrica se realiza en baja tensión. La instalación está protegida y en correcto estado. La iluminación se

efectúa por focos de vapor de mercurio y fluorescentes. Poseen un grupo electrógeno con una potencia de 326 CV que da servicio fundamentalmente a los equipos del silo automático. Se alimenta de un depósito de gasoil normalizado que está ubicado en un cubeto en el interior de la nave. La instalación dispone de una iluminación de emergencia.

- Climatización: existen equipos de aire acondicionado para la climatización del silo ya que se guardan productos que se pueden deteriorar con el calor.
- Transporte interno: además de los transelevadores existe una carretilla convencional. Hay un montacargas que comunica las dos entreplantas del almacén convencional.

5) Medios de protección:

- Extintores: existe una dotación de extintores portátiles de polvo, CO₂ y de agua, están señalizados y existe contrato de mantenimiento.
- Red de agua contraincendio: existe un depósito de 60.000 l enterrado que se suministra de un pozo. La red se presuriza por una bomba eléctrica principal que aspira de este depósito y una bomba jockey. La bomba se ceba mediante tubería de agua desde la bomba jockey.
- Sistema de detección: basado en detectores iónicos y termovelocimétricos que cubre toda la nave. En el almacenamiento convencional también cubre los pisos. En el silo solamente cubre a nivel de techo. La instalación está dotada de pulsadores de alarma repartidos por el edificio; todas ellas están centralizadas en la central de incendios que se encuentra en la entrada principal de la nave con transmisión telefónica.
- Rociadores automáticos: situado encima del cerramiento que separa el silo con el resto de la nave, hay una línea de rociadores automáticos de 50 cm con 17 rociadores.
- Vigilancia: no existe servicio de vigilancia.
- Bomberos: están a unos 6 km. El acceso se realiza por carretera comarcal. El tiempo de acceso se estima en 10 minutos.
- Plan de emergencia: existe un Plan de Emergencia redactado.

6) Otros datos de interés:

No se declaran siniestros anteriores.

Eva Tejedor Escorihuela

Nacida en Barcelona, el 17 de febrero de 1982.

Licenciada en Ingeniería Técnica Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña (ETSEIAT) en 2007. Posteriormente obtuvo la Diplomatura Europea Superior en Seguridad contra Incendios por Cepreven, la Diplomatura en Gerencia de Riesgos y Valoración de Activos por la UPC, Cepreven e Inese y la Diplomatura en Ramos Técnicos por la Reaseguradora Munchener.

Inició su carrera profesional en la entidad Seguros Catalana Occidente desarrollando diversas tareas administrativo-contables durante seis periodos estivales en diferentes Sucursales de Barcelona.

En 2006 se incorporó a Igus Polymer Innovation, empresa del sector del plástico que distribuye casquillos y cables/cadenas portacables para todo tipo de maquinaria, donde durante un año fue la Responsable del Área de Marketing Técnico.

Durante el siguiente año continuó su trayectoria profesional como Técnico de Control de Obras en la OCT Control, Prevención y Verificación (CPV).

En julio de 2008 regresó a la entidad Seguros Catalana Occidente donde formó parte del equipo de Suscripción de Riegos Industriales. Desde finales de 2012 y hasta la actualidad ejerce como Técnico-Suscriptor en el Departamento de Responsabilidad Civil, donde desarrolla diversas tareas enfocadas al análisis de riesgos, cotizaciones de suscripción no-automática y asesoramiento de producto a la red agencial. A su vez es la responsable de los Programas Internacionales dentro del Área de Responsabilidad Civil.

COLECCIÓN “CUADERNOS DE DIRECCIÓN ASEGURADORA”

Master 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” 2009/20010
- 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 Casablanca: "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.- Dolores 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 Mugerza 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 Teixidó: "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 Crespi 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 Rifá: "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 Siniestros 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.- Xoan 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