

Aon anticipa mayores dificultades para las empresas europeas en la compra de seguros

- Los niveles de pérdidas sin precedentes, la evolución de la demanda de los compradores, las exposiciones cambiantes, las presiones del reaseguro y los mayores costes operativos están obligando a las aseguradoras a reconsiderar sus modelos de negocio
- En ciertos países, sectores y ramos de seguro, los compradores están experimentando aumentos de tasas, falta de capacidad, condiciones y términos más exigentes y una actitud más restrictiva de los aseguradores hacia la selección de riesgos: un cambio hacia un mercado firme. Los ramos más afectados en Europa son D&O, la responsabilidad civil profesional, daños e interrupción del negocio y flotas, con un giro hacia un mercado más duro en países como Bélgica, Holanda, España, Alemania y Reino Unido
- En España esta tendencia es casi generalizada con especial impacto en el ramo de flotas de automóviles. Solo el seguro ciber, que está en fase de expansión por su reciente aparición, se escapa por el momento del endurecimiento
- Si bien esta mayor firmeza de las condiciones del mercado busca abordar los desafíos subyacentes de la rentabilidad de la industria, los compradores deben centrarse en mejorar la imagen y proyección de su perfil de riesgo para competir en un mercado más selectivo

4 de julio 2019.- El nuevo informe “Navegando por un mercado cambiante de seguros” publicado por Aon plc, empresa líder mundial de servicios profesionales que ofrece una amplia gama de soluciones de riesgo, capital humano y salud, ha desvelado que el mercado comercial de seguros en Europa se encuentra en la cúspide de un cambio más consistente hacia condiciones más firmes de mercado, que tendrán un fuerte impacto en los compradores.

El informe de Aon indica que este cambio está siendo impulsado por la respuesta de los aseguradores a los altos niveles de pérdidas provocadas por el hombre y por catástrofes naturales, el incremento de los costes operativos, así como la evolución de la demanda de los compradores y las exposiciones al riesgo. Solo en 2017 y 2018, las pérdidas por catástrofes naturales globales alcanzaron niveles récord de 247.000 millones de dólares. Este aumento sin precedentes en las reclamaciones por catástrofes se une a una mayor incertidumbre en torno a las pérdidas futuras, ya que los compradores dan mayor importancia a riesgos emergentes como los de reputación, propiedad intelectual, ciber riesgos e interrupción del negocio sin daño material, con datos históricos limitados y modelos de riesgo menos maduros.

Para los compradores de seguros de empresa, en ciertos segmentos del mercado, es probable que este cambio en las condiciones suponga aumentos en las tasas, restricciones de capacidad, términos y condiciones más estrictos y una actitud más crítica de los aseguradores hacia la selección de riesgos y las prácticas de gestión de los mismos.

El alcance de estos efectos varía de un país a otro en toda Europa y por ramo de seguro. Según el informe existen mayores retos en los casos en los que los compradores no están proporcionando suficiente información de suscripción o dedicando suficiente tiempo a sus procesos de renovación. A la inversa, si una empresa tiene un buen historial de pérdidas, datos contrastados, programas proactivos de gestión de riesgos y una estrategia sólida, todavía hay oferta en el mercado.

En España, el endurecimiento de condiciones ya había comenzado hace algún tiempo en flotas de automóviles, RC Profesional, RC Sanitaria y daños con exposición a riesgos de la naturaleza, pero se ha ido extendiendo recientemente de forma rápida a otros ramos y sectores como Construcción, Energía, Transporte, Aviación, Responsabilidad Civil de Consejeros y Altos Cargos y Responsabilidad Civil General con componente norteamericano.

Hugo Wegbrans, Chief Broking Officer de Aon EMEA, afirma: "Las condiciones del mercado de seguros comerciales han sido muy favorables para los compradores en la última década, respaldadas por un período de mercado blando prolongado. Esto, junto con las pérdidas continuas, ha llevado a un importante cambio en la postura de los aseguradores, con un nuevo enfoque centrado en la rentabilidad. La forma en la que respondemos como industria a los cambios en el mercado es clave. El mercado se está endureciendo y los compradores deben reconsiderar su enfoque, garantizando que haya un mayor intercambio de información entre las partes durante todo el año para evitar sorpresas en el momento de la renovación."

Erlantz Urbieto, Chief Broking Officer de Aon España, añade: "En este contexto la planificación, anticipación y trabajo continuo durante todo el año, de la mano de nuestros clientes, en la mejora de sus prácticas de gestión de riesgos, reducción de su siniestralidad y elaboración de una información de calidad sobre su perfil, proyectándola adecuadamente al mercado asegurador, adquiere una importancia crítica a la hora de transferirlos eficazmente. Desde Aon, como empresa de servicios profesionales, disponemos de datos, especialistas, herramientas y recursos exclusivos para ayudar a nuestros clientes en su estrategia de riesgos, aportando soluciones innovadoras que reducen la volatilidad de su cuenta de resultados y optimizan el coste total de los mismos.

Otras conclusiones del informe de Aon:

- Daños, interrupción de negocio, D&O y **responsabilidad civil profesional** muestran los mayores signos de endurecimiento en toda Europa;
- Holanda, Bélgica y España reportan un mercado duro en numerosos ramos, en particular flotas, **responsabilidad civil profesional**, y daños e interrupción de negocio.
- El mercado sigue siendo competitivo para algunos países a través de ramos selectivos, incluidos los países nórdicos, Suiza y Portugal.

Acerca de Aon

Aon plc (NYSE: AON) es una empresa líder en servicios profesionales globales que ofrece un amplio abanico de soluciones de riesgos, capital humano y salud. Nuestros 50.000 empleados en 120 países desarrollan al máximo las posibilidades de nuestros clientes utilizando data & analytics propios que nos permiten ayudar a reducir la volatilidad y mejorar los resultados. Para conocer más visite <http://www.aon.com/spain/>.

Más información en nuestra plataforma de contenidos: <https://noa.aon.es/>

Sigue a Aon España en las redes sociales:

www.twitter.com/Aon_Espana / www.facebook.com/aon.espana1 / <https://www.linkedin.com/company/aon-spain>

Contacto:

Aon /Dirección de Comunicación
91 340 51 41 / 629 66 50 63
dcomunic@aon.es