

RESUMEN DEL DESAYUNO DE TRABAJO "PRESENTE Y FUTURO DE LAS AGENCIAS DE SUSCRIPCIÓN EN ESPAÑA"

Madrid, 4 de junio de 2014



Ruth Duque (DAC Beachcroft), Justo Jiménez (Glarus Ibérica), José Ramón Luna (Glarus Ibérica) y Juan Arsuaga (Lloyd´s Iberia)

El pasado día 4 de julio tuvo lugar en Madrid el Desayuno de Trabajo **"Presente y Futuro de las Agencias de Suscripción en España"** organizado por **Glarus Ibérica** en el marco de su estrategia de comunicación con clientes y grupos de interés en el sector asegurador.

La jornada, que duró algo más de tres horas, contó con la intervención de varios ponentes y con un café - networking en el que los asistentes pudieron intercambiar opiniones y experiencias.

A continuación se recogen los contenidos más relevantes de las intervenciones de los tres ponentes que constituyeron la mesa de trabajo.



Intervención de Juan Arsuaga (Presidente de Lloyd´s Iberia y de ASASEL) – “Presente y futuro de las agencias de suscripción. Retos y oportunidades”

“Va a haber mucho negocio para las agencias de suscripción”. Esta es una de las primeras y más claras afirmaciones que definen el punto de vista que expresó Juan Arsuaga en su intervención.

La importancia de la distribución a través de agencias de suscripción es creciente en muchos países de nuestro entorno y también en España. La

dificultad que tienen las compañías no residentes en España para acceder a los mercados locales y a mercados especializados en producto convierten a las agencias de suscripción en una opción de mucho interés frente a canales como agentes y corredores. Se trata de un vehículo cómodo para el asegurador.

En España conviven agencias muy establecidas con poderes amplios y algunas con menos poderes, de reciente implantación en nuestro país. Se trata de un colectivo muy maduro como concepto pero creciente en nuestro mercado.

Aunque se empiezan a regular ya en 2006 en la Ley de Mediación, es en el Decreto **2/2011 “Ley de Economía Sostenible”** es donde verdaderamente se regulan. **La realidad regulatoria actual de las agencias en España es diferente que en el resto de Europa.** Mientras las agencias europeas se pueden mover libremente entre países, **las agencias españolas no pueden suscribir fuera de nuestras fronteras.**

Esta es una barrera clara a la competitividad del sector ante la que, tanto Lloyd´s como Asasel, han solicitado revisiones del texto. *“Lo que queremos es que nos regulen como en el resto de Europa”*, dijo Juan Arsuaga. Por el contrario, un aspecto positivo de la citada Ley de Economía Sostenible es la posibilidad de que las agencias de suscripción puedan suscribir para más de un asegurador.

Desde el sector de las agencias se ha explicado a la DGSFP como son los requisitos que exige Lloyd´s a sus agencias. El órgano regulador español ha utilizado gran parte de los requisitos pero no ha considerado *“la capacitación para tener pasaporte para operar en el resto de Europa”*. Este es el centro de la propuesta de cambio legislativo propuesta por el Sector, para alinear la realidad a la del resto de Europa. Lo cierto es que *“hay más de 200 agencias europeas operando en España y ninguna española puede operar fuera”*.

Desde un punto de vista de productos, las agencias de suscripción están **focalizadas mayoritariamente en productos especializados**. Aunque lo más habitual es que sean entidades monoproducto, en nuestro mercado están empezando a aparecer multiproducto.

Volviendo al entorno regulatorio, Lloyd's y Asasel han realizado observaciones al anteproyecto que regulará las agencias de suscripción. De entre ellas, la más significativa es la **propuesta de creación de una nueva categoría de mediadores que sean las agencias de suscripción**. Esta parece la única manera en que las agencias podrían operar en LPS fuera de España.

El futuro de las agencias de suscripción presenta puntos optimistas y algunos menos. *"Cuando las aseguradoras empiecen a suscribir y a no preocuparse solo por las inversiones y cuando la Ley funcione, habrá futuro"*.

Por otra parte, **emprender en el ámbito de las agencias de suscripción no es fácil**. Se trata de un tipo de entidad que requiere una inversión considerable. Hay que llegar a los clientes (los corredores) y esto es complicado. Hace falta una apuesta económica y de estructura grande.

Relacionado también con el futuro, **España cuenta con una posición privilegiada como hub de entrada a Latinoamérica**. Ya hay agencias de suscripción como Dual Ibérica que ha sido designada como hub para el mercado latinoamericano. Latinoamérica es un mercado emergente para los españoles. Cuando el mercado español está flojo, las agencias pueden suscribir en Latinoamérica.



Intervención de Ruth Duque (Socia de DAC Beachcroft) – “Marco regulatorio de las agencias de suscripción”

En primer lugar, Ruth Duque analizó la situación de las agencias de suscripción en Europa desde un punto de vista legislativo.

En Europa, la directiva de mediación se centra en la actividad de mediación más que en la distinción entre agente y corredor. Las agencias de suscripción son genuinos mediadores de seguros inscritos en un registro público. Están facultadas para operar en régimen de establecimiento y en LPS.

Los corredores de seguros pueden operar como agencias de suscripción sin dejar de ser corredores. Esta consideración resulta diferente a la que

tenemos actualmente en España y proporciona un entorno regulatorio más competitivo. En España, la Agencia de Suscripción es un apoderado del asegurador. No es un mediador. Su actividad no es actividad de mediación: no tiene Pasaporte EEE. Tampoco puede asumir la cobertura de riesgos.

Sin embargo, las agencias de suscripción pueden prestar servicios para una o varias entidades aseguradoras, españolas o extranjeras. De la misma manera, una aseguradora puede designar a varias agencias de suscripción.

Con respecto a la autorización para utilizar colaboradores comerciales, **las agencias de suscripción no pueden otorgar contratos de agencia de seguros: Contratos tripartitos. Tampoco pueden utilizar los servicios de auxiliares externos pero si pueden otorgar cartas de condiciones a favor de corredores.**

Para poder operar como agencia de suscripción en España, es necesario cumplir una serie de **requerimientos de registro frente a la DGSFP**. En concreto:

- Ser sociedad mercantil.
- Programa de actividades, poderes de representación, estructura organizativa y procedimientos de control interno.
- Idoneidad de socios con participaciones significativas.
- Idoneidad de personas que asumen la dirección efectiva.
- Cuenta separada para cada entidad aseguradora.
- Seguro de RC por negligencia profesional.
- En toda la documentación mercantil, la agencia debe identificarse como tal.
- Debe además identificar al asegurador.

A modo de síntesis y para finalizar este repaso a los requisitos legales de las agencias de suscripción en España, Ruth Duque planteó un **decálogo a cumplir por las agencias:**

1. Obligación de registro ante la DGSFP antes de comenzar su actividad.
2. Identificarse como tal agencia e identificar al asegurador en toda su documentación mercantil.
3. Actuar en un entorno competitivo.
4. No asumir cobertura de riesgos.
5. No actuar como corredor ni subdelegar facultades en él.
6. No estar administrada por corredores ni por administradores de corredurías.
7. Sí pueden estar participadas por aseguradoras, mediadores u otras AS, con sujeción al régimen de participaciones significativas.
8. No podrán designar agentes bien sean exclusivos o vinculados, pero pueden colaborar con ellos.
9. Sí pueden otorgar cartas de condiciones a corredores.
10. No pueden designar auxiliares externos.



Intervención de Justo Jiménez (Director General de Glarus Ibérica) – “Soluciones activas para la gestión de siniestros en una agencia de suscripción”

Justo Jiménez hizo una exposición de la situación habitual de la función de gestión de siniestros en las agencias de suscripción y planteó algunas soluciones y propuestas específicas que Glarus Ibérica ha diseñado para este colectivo.

Algunas realidades que marcan la situación de la gestión de siniestros en las agencias son las siguientes:

- Resulta habitual que las agencias de suscripción tengan incluida la gestión de siniestros en sus Binding Authorities y son la representación de la compañía en España.
- El mercado español tiene sus peculiaridades que hace necesaria la gestión local del siniestro.
- Necesitan comunicarse en el idioma de origen de la aseguradora.
- La gestión de siniestros requiere de una estructura humana, material y tecnológica considerable, desplegada por todo el territorio.
- Son responsables de la adecuada gestión de los datos referentes a los siniestros.

Ante esta realidad, **Glarus Ibérica aporta:**

- Experiencia y equipos profesionales capacitados para la gestión profesional y especializada de carteras siniestros.
- Capacidad de adaptación a carteras de todo tipo y tamaño: experiencia acreditada con grandes carteras corrientes o en run off.
- Apoyo especial en cargas excepcionales de siniestralidad.
- Soporte integral para la gestión informática de siniestros o utilización del software de la compañía.
- Elaboración de monitoring y reporting específicos y normalizados con KPI´s previamente definidos.
- Disponibilidad de una red con capacidad contrastada y extendida por todo el territorio.
- Informes regulares del área de siniestros: en español y/o en inglés.
- Capacidad para el trato e interlocución directos con la aseguradora en todo lo referido a siniestros.
- Plan de contingencias (BCP y DRP).
- Extensión del servicio también a la gestión de recobros.