

VI ESTUDIO D&O MARSH 2013

EL SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DE ADMINISTRADORES, CONSEJEROS Y DIRECTIVOS



- ▶ Presentación
- ▶ Metodología
- ▶ La responsabilidad de consejeros y directivos
- ▶ Evolución de los Programas de Prevención Penal (*Compliance*)
- ▶ Panorama del seguro de D&O a 31.12.12
 - Avanzando hacia la madurez
 - Capacidad del mercado
 - Brokers y operadores del mercado
 - Radiografía del cliente
 - Benchmark de límites contratados
- ▶ El mercado de D&O en España en 2012
 - Primas
 - Pólizas
 - Siniestralidad
- ▶ Conclusiones

En 2015 se cumplirán 25 años desde que se contrató en España la primera póliza de D&O a raíz del nuevo régimen de responsabilidad civil exigido por la entonces Ley de Sociedades Anónimas a los administradores y directivos.

Hoy puede afirmarse sin duda alguna que esta herramienta de protección se ha extendido progresivamente entre las empresas españolas de cualquier sector o tamaño, colocando el riesgo de los directivos entre las prioridades de la gestión empresarial.

El gran volumen de cambios y precedentes a nivel legislativo y jurisprudencial han respaldado este vertiginoso desarrollo, convirtiendo al seguro de D&O en uno de los pilares de la conciencia empresarial en torno a la gestión del riesgo.

Próximos a esta efeméride, y comprometidos con la divulgación y creación de soluciones empresariales en torno al riesgo, Marsh, junto con Gómez-Acebo & Pombo, presentan la sexta edición de su Estudio sobre el Seguro de D&O, modalidad que no deja de sorprender tanto por sus cuotas de popularidad como por su riesgo de reclamaciones: las instituciones financieras y el sector de la construcción han acaparado casi el 70% de ellas y los concursos de acreedores han constituido uno de los motivos de reclamación más frecuentes.

Queda todavía un gran camino por recorrer, ya que las primas del seguro de D&O apenas alcanzan el 10% del total de los seguros de responsabilidad civil en España; sólo una de cada cuatro empresas españolas tiene contratado este seguro y el crecimiento sostenido en su contratación permite afirmar que cada vez las empresas son más conscientes del riesgo que asumen.

Además hemos de ver todavía el impacto del desarrollo del buen gobierno corporativo en las empresas, la implementación de políticas de transparencia, el acentuamiento del régimen de responsabilidad civil de los administradores sociales en el futuro Código Mercantil y, naturalmente, el desenlace del ingente número de demandas actualmente *sub iudice*.

Un año más quiero agradecer a Gómez-Acebo & Pombo su colaboración en esta edición, así como su apoyo en la difusión del único estudio sobre la materia que se publica en España.

Deseo que la edición de este año del estudio Marsh sobre el Seguro de D&O les permita seguir avanzando en la importancia de este riesgo y en el valor que aporta esta modalidad de seguro como herramienta de protección para los directivos.



Álvaro Milans del Bosch

Presidente y Consejero Delegado de Marsh España y Portugal

PRESENTACIÓN

Por segundo año consecutivo Gómez-Acebo & Pombo ha aceptado patrocinar el VI Estudio Marsh sobre el Seguro de Responsabilidad Civil de Administradores, Consejeros y Directivos para el mercado español, a la vista de la gran aceptación que ha tenido el anterior.

Decíamos el año pasado que la crisis económica gravitaba sobre la economía española y así continúa este año, con una profunda y larga incidencia. La crisis ha incrementado el riesgo de los consejeros y altos ejecutivos que se enfrentan a decisiones complejas con enorme impacto para sus inversores, financiadores, empleados, acreedores y para las entidades supervisoras o reguladoras, por no mencionar a las fiscalías especiales y a la magistratura, que se ven involucradas en el análisis de las conductas de los consejeros más a menudo de lo deseado.

Se ha producido un auténtico boom de las acciones judiciales y de los expedientes de investigación contra la empresa y sus consejeros y directivos y, por tanto, han proliferado como setas las reclamaciones de cobertura contra las aseguradoras.

Las compañías aseguradoras están enfrentándose a reclamaciones de daños, peticiones de cobertura de fianzas civiles y penales y solicitudes de anticipos para gastos de defensa jurídica. El número de procedimientos judiciales no ha parado de crecer en las comunidades autónomas más dinámicas: Madrid, Cataluña, País Vasco y Comunidad Valenciana. La duración de los procesos en los distintos órdenes jurisdiccionales en relación con su duración óptima no es satisfactoria. Los plazos son cada vez más difíciles de alcanzar por la carga acumulada del trabajo y por la falta de adecuación de la planta judicial. En la medida en que la sobrecarga y los déficits de planta van creciendo año a año, la posibilidad de que los jueces resuelvan los asuntos en plazos razonables disminuirá. Es presumible que los costes legales vayan en aumento por el mayor consumo de tiempo y dedicación de los abogados y por las tasas judiciales introducidas recientemente por este Gobierno, que van a producir el efecto de disminuir el número de recursos.

Las estadísticas del Consejo General del Poder Judicial muestran el incremento de los asuntos y el aumento de la duración de su tramitación ante el marasmo y/o colapso de algunas jurisdicciones.

Las sentencias de instancia son altamente fiables, ya que son confirmadas en apelación o suplicación en un 77 % de los casos, lo cual es un indicador no sólo de calidad, sino de fiabilidad objetiva de las resoluciones dictadas en primera instancia en todas las jurisdicciones. Es más, el 91 % de las sentencias de las audiencias se confirman en casación.

Los concursos importantes por el volumen del pasivo presentados durante el 2012 ponen de manifiesto la tónica de la actividad empresarial en el sector inmobiliario, construcción, servicios, hostelería, prensa y medios, etc.

Muchas de estas sociedades tienen concertados seguros de D&O (*Directors & Officers*) y su sola existencia es ya una llamada para los acreedores.

Desde la publicación del anterior estudio no se han producido modificaciones legislativas de relevancia en los temas de interés para el seguro; tampoco hay cambios jurisprudenciales de relieve dignos de mención.



Gonzalo Ulloa

Presidente de Gómez-Acebo & Pombo

METODOLOGÍA

El presente Estudio se ha elaborado con información propia y datos del mercado obtenidos mediante cuestionarios multirrespuesta y de respuesta espontánea, así como mediante entrevistas con mercados y clientes, con proyección de algunos de los resultados, teniendo en cuenta los datos de las cuatro ediciones anteriores a efectos de comparar la evolución de esta modalidad aseguradora.

Todos los datos de primas, pólizas y siniestralidad están cerrados a 31 de diciembre de 2012. Los datos y gráficos procedentes de terceros se han citado debidamente.

Al no existir datos oficiales o públicos sobre la composición y dimensión del seguro de D&O en España, pese al grado de desarrollo y difusión que ha alcanzado en los últimos años y a su repercusión en los medios de comunicación, hemos tratado de ordenar y sistematizar la información. Tras la investigación y el análisis realizado, los datos respecto a primas y pólizas representan, aproximadamente, el 99% de la cuota de mercado, lo que constituye una radiografía prácticamente completa del mercado asegurador español en D&O.

Con relación al volumen total de primas, la cifra resultante es el sumatorio de las cantidades que corresponden a los distintos operadores en el mercado, utilizando los siguientes criterios:

- Incluye las primas tanto de cartera como de nuevo negocio suscrito en 2012, con independencia del tamaño y sector de actividad, por lo que comprende tanto el negocio del segmento medio como el correspondiente a grandes cuentas, así como el negocio de D&O comercial y el relativo a instituciones financieras.
- El primaje refleja las primas que corresponden a negocio suscrito al 100% por cada asegurador, así como el suscrito en coaseguro o en tramos de exceso, de forma que las primas que un asegurador tenga suscritas sólo en base XL se han contabilizado también dentro del monto total.
- Geográficamente, además de las primas de riesgos españoles colocadas en nuestro país, se han tenido en cuenta las primas de riesgos españoles colocadas total o parcialmente en aseguradoras fuera de España, así como las pólizas locales de empresas no españolas. Por el contrario, no se han computado las primas de filiales o participadas españolas cuyo aseguramiento se ha realizado localmente fuera de los programas internacionales españoles.

La cifra de primas permite conocer el volumen que corresponde a riesgos españoles de D&O, con independencia de su tamaño, sector de actividad, ubicación geográfica o nacionalidad del asegurador.

Respecto al número de pólizas, se contabilizan como unidad las suscritas al 100% por un asegurador en primario o en tramos de exceso y también las suscritas en coaseguro, ya que un tramo suscrito en coaseguro por dos aseguradoras constituye una póliza para cada una de ellas, por lo que se contabilizan como dos pólizas.

Por lo que se refiere a la siniestralidad, los datos corresponden también a la situación estática del mercado a 31 de diciembre de 2012 e incluyen los pagos y las reservas/IBNR's. El porcentaje de siniestralidad sobre primas se refiere al histórico de cartera y no al año de suscripción.

Por tanto, este Estudio ofrece una radiografía nítida y precisa, a 31 de diciembre de 2012, del seguro de D&O en España.



LA RESPONSABILIDAD DE CONSEJEROS Y DIRECTIVOS

Los administradores pueden ser demandados por un tercero perjudicado durante los cuatro años siguientes a su cese efectivo por daños causados en el desempeño de sus funciones o por deudas de la sociedad si incumplen la obligación de solicitar el concurso, liquidar la sociedad o restablecer su equilibrio patrimonial.

Los administradores y directivos pueden incurrir en responsabilidad en el desempeño de sus funciones por conductas contrarias a la ley o que infrinjan los estatutos sociales, o por faltar a sus deberes de secreto, lealtad o fidelidad. Esta responsabilidad puede ser exigida por la propia sociedad, por los socios o por terceros acreedores. Se trata de las llamadas acciones sociales y acciones individuales de responsabilidad contra los administradores. Son acciones por daños que presentan ciertas particularidades en cuanto a legitimación y plazo para su ejercicio, pero son similares a las acciones por responsabilidad contractual, por lo tanto sus requisitos son los mismos: acción u omisión culpable, antijurídica y que causa un daño evaluable económicamente.

También los administradores responden en determinados casos de deudas de la sociedad cuando incumplen obligaciones legales que imponen el deber de solicitar el concurso o de liquidar la sociedad si no se restablece previamente el patrimonio social del modo exigido por la ley. Es la responsabilidad por deudas o responsabilidad sanción por no haber restablecido el patrimonio social disminuido por pérdidas que lo hayan dejado por debajo de la mitad de la cifra del capital social. En estos casos, los administradores que en los plazos cortos marcados por la ley no soliciten el concurso, no repongan el patrimonio o no liquiden la empresa pueden ser declarados responsables de parte de las deudas sociales, según reglas diferentes aplicables en los casos de concurso y en los supuestos en los que la empresa no esté en concurso, pero sus pérdidas hayan reducido el patrimonio por debajo del 50 % del capital social.

Todas estas acciones de responsabilidad por daños o responsabilidad por deudas tienen un plazo de prescripción de cuatro años a contar desde que se haya inscrito el cese como administrador o desde que se haya tomado nota de la caducidad de tal nombramiento en el Registro Mercantil.

Estos riesgos de los administradores pueden cubrirse mediante un seguro de D&O, que incluye también a los directivos no administradores, ya que en la práctica las demandas de responsabilidad se formulan contra todos ellos conjuntamente. En nuestro país esta cuestión plantea un problema procesal relevante. La jurisdicción mercantil es la competente para conocer de estas demandas contra los administradores y decidir sobre ellas, pero la jurisdicción civil tiene competencia para conocer de la demanda contra los directivos no administradores.

Estas pólizas presentan ciertos rasgos particulares que conviene tener en cuenta a la hora de contratarlas. Normalmente cubren reclamaciones formuladas dentro del periodo del seguro por actos incorrectos ocurridos durante ese tiempo que sean notificados igualmente durante el mismo periodo del seguro.

Los seguros de D&O permiten cubrir los riesgos de administradores y directivos

La responsabilidad de los consejeros en el concurso de acreedores puede quedar también cubierta en determinados casos por este seguro

Quedan excluidos los daños por acciones u omisiones dolosas, fraudulentas o constitutivas de delito. El seguro tiene normalmente un periodo de vigencia anual entre la fecha de efecto de la póliza y la fecha de su vencimiento.

Todos estos riesgos pueden ser cubiertos mediante esta póliza, pero contendrá una lista de exclusiones que descartará de la cobertura además de las conductas dolosas, fraudulentas o delictivas, las responsabilidades por infracciones tributarias y multas de cualquier clase. La posición de la Dirección General de Seguros (DGS) es que las multas no son asegurables.

Normalmente las pólizas introducen en la cobertura como un sublímite la cobertura de los gastos de defensa legal en todo caso, aunque resulten después reembolsables por el asegurado condenado por conducta dolosa, fraudulenta o delictiva. El asegurado suele tener derecho a escoger su defensa o dirección letrada (abogado), si bien algunas pólizas imponen ciertas restricciones.

Aunque las peculiaridades de la situación de los administradores sociales de una sociedad concursada exigirían dedicar a los riesgos de responsabilidad mayor atención de la que puede dispensárseles en estos breves comentarios, conviene apuntar que el riesgo asumido por el administrador es, en líneas generales, el siguiente:

- En principio, la declaración de concurso no trae consigo un examen especial de la responsabilidad de los administradores por el hecho mismo de que la sociedad se encuentre sometida al proceso judicial. En su caso, le podrán ser aplicadas las normas generales que se han visto con anterioridad, aunque moduladas por la situación procesal de la sociedad. En el estado actual de la legislación, es compatible el ejercicio de acciones contra los administradores con el concurso de la sociedad.
- Pero el principio anterior está convirtiéndose en la excepción y no, como el legislador había previsto, en la regla. La responsabilidad de los administradores se examina en la llamada «sección de calificación», que sólo se abre cuando la sociedad va a liquidarse o se aprueba un convenio particularmente gravoso con los acreedores. Comprobado que más del 90 % de los concursos declarados en España terminan con la liquidación del patrimonio, se entenderá que cualquier administrador debe estar preparado para afrontar si en el desarrollo de su cargo ha contribuido, de forma dolosa o gravemente culpable, a la generación o agravamiento del estado de insolvencia.

- Es preciso tener en cuenta que tal examen no afectará sólo a quienes ocupen el cargo en el momento de la declaración de concurso, sino a aquellos que lo hayan desempeñado en los dos años anteriores a esa fecha. Razón por la que es importante comprobar, para evitar disgustos (de cuya realidad da cuenta la jurisprudencia), que, una vez abandonado el cargo, el cese se inscriba cuanto antes en el Registro Mercantil. A este respecto, si la relación de administración termina por dimisión, el propio interesado está legitimado para hacerlo.
- Los supuestos configurados por la ley de actuación dolosa o gravemente negligente no están siempre bien definidos ni resultan tan infrecuentes en el desempeño de la administración. En líneas generales hay que prestar atención a las irregularidades contables graves, a la salida fraudulenta de bienes desde el patrimonio de la sociedad, a la falta de colaboración con la administración concursal una vez iniciado el procedimiento y al retraso en la solicitud de concurso.
- Las consecuencias patrimoniales de la consideración del concurso como culpable resultan muy graves para el administrador, a quien se puede condenar al pago del fallido concursal y a quien se condenará necesariamente a una inhabilitación que le impedirá, durante un periodo de entre dos y cinco años, no sólo a administrar una sociedad, sino cualquier patrimonio. Esta condena puede suponer el fin de la vida profesional del administrador.

El artículo 4 del Real Decreto Ley 6/2004, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, prohíbe a las entidades aseguradoras «la prestación de garantías distintas de las propias de la actividad aseguradora».

La Dirección General de Seguros, la doctrina y la práctica aseguradora han considerado que tanto el seguro de caución (regulado en el artículo 68 de la Ley de Contrato de Seguro) como la prestación de fianzas se encuadran entre las garantías que pueden prestar las compañías de seguros.

La prestación de fianzas aparece en España habitualmente como un riesgo asegurado tanto en las pólizas de seguro de la responsabilidad civil general como en las específicas de responsabilidad civil empresarial, responsabilidad civil derivada del uso del automóvil y responsabilidad civil de administradores y directivos. También se contiene en el seguro de defensa jurídica.

Se trata de un riesgo perfectamente individualizado que puede asegurarse como complementario de otro riesgo principal, lo que, como hemos indicado, sucede en la mayoría de los casos, pero nada impide que se asuma como objeto propio y exclusivo de un contrato de seguro.

Hay que señalar que la cobertura de dicho riesgo se refiere a las fianzas civiles o penales (criminales) derivadas de un procedimiento judicial de cualquier índole seguido contra una persona asegurada.

Uno de los riesgos más relevantes, que puede quedar cubierto por el seguro de D&O, es la obligación de los administradores de prestar fianza en los procedimientos judiciales en que se imponga como medida cautelar civil o penal

La imposición de fianzas en los procedimientos civiles no es frecuente. Suele darse, sin embargo, en aquellos en los que la parte demandante solicita la adopción de medidas cautelares para garantizar la efectividad de la sentencia que en su momento se dicte y el juez las impone como contragarantía para responder de los perjuicios causados a la otra parte por la medida cautelar.

Lo habitual es la imposición de fianza por el juez para garantizar las responsabilidades civiles y penales por la comisión de delitos o actos ilícitos por parte de una persona (en este caso el asegurado). Las fianzas criminales se constituyen para asegurar la libertad provisional del encausado o para garantizar las responsabilidades pecuniarias derivadas del delito.

La cobertura del riesgo de prestación de fianza se presenta generalmente bajo dos modalidades:

- La constitución de fianzas, que consiste en su depósito o pago por la entidad aseguradora. Cobertura habitual para cubrir la prestación de fianzas civiles.
- El pago de los costes de la fianza, que consiste en que la compañía de seguros se hace cargo del pago de la cantidad o comisión que una entidad de crédito o una entidad especializada cobra por la prestación de la fianza, no asumiendo aquélla ni el compromiso de prestarla ni las labores o gestiones encaminadas a que el asegurado la consiga. Cobertura más habitual para cubrir la prestación de fianzas penales.

En la primera modalidad, en la que la compañía de seguros se compromete a prestar la fianza, bastaría la presentación de una póliza de seguro que cubriera el riesgo de prestación de fianzas y que garantizara la inmediata disponibilidad del dinero exigido como fianza para que el juez la diera por constituida válidamente. Recordemos que la póliza es un título que lleva aparejada ejecución y operaría en este caso como un aval a primera demanda.

Si la póliza de seguro garantiza en sus coberturas la prestación de fianzas, la compañía de seguros tendrá la obligación de prestarla en el plazo establecido por el juez, sin poder invocar la exclusión por razón de dolo o violación intencionada de normas (la consideración de estas exclusiones haría inviable el seguro de prestación de fianzas en los procesos penales, privando de objeto al seguro). Si la compañía de seguros no prestara la correspondiente fianza impuesta por el juez, incumpliría el contrato de seguro y sería responsable de los daños y perjuicios causados al asegurado.

La admisión de la póliza como fianza desplaza al momento de la ejecución la cuestión de la disponibilidad del dinero en efectivo por parte de la compañía de seguros.

En cuanto a la exclusión de la cobertura del riesgo por dolo o mala fe del asegurado hay que señalar que solamente operará cuando se produzca la sentencia condenatoria del asegurado. En este caso la entidad aseguradora tendrá un derecho de repetición o de reembolso contra el asegurado por lo pagado como fianza o como gastos de constitución de la fianza.

Por último hay que señalar que el seguro de responsabilidad civil de administradores y directivos es un seguro que contrata la sociedad (tomador del seguro) por cuenta de los citados administradores o directivos (asegurados). Así pues, la obligación que asume el asegurador es la de prestar fianzas a los administradores y directivos de la sociedad tomadora del seguro.

Recordemos que la sociedad responde de los actos ilícitos realizados por los administradores y directivos en el ejercicio de sus funciones, por lo tanto, los perjudicados deberán dirigir sus reclamaciones contra aquélla. Posteriormente, la sociedad podrá repercutir lo pagado por los actos ilícitos de los administradores o directivos ejerciendo una acción social de responsabilidad contra los administradores y un derecho de repetición contra los directivos.

Supuestos distintos del anterior son: a) cuando la sociedad contrata un seguro de responsabilidad por cuenta propia (la sociedad es tomadora del seguro y asegurada), y b) cuando los administradores y directivos contratan un seguro de responsabilidad por actos propios realizados al margen del ejercicio de sus funciones.

En conclusión:

- Si una compañía de seguros decide comercializar un seguro que cubra la prestación de fianzas, tendrá que asumir la obligación de hacerlas efectivas en el momento en que sean acordadas por el juez con independencia de que con posterioridad, si la sentencia judicial condena al asegurado por una actuación dolosa, el asegurador pueda solicitar el reembolso de las cantidades depositadas como fianza.
- No será necesario depositar el dinero efectivo para constituir la fianza, sino que bastará con la entrega de la póliza de seguro que cubra el riesgo de prestación de fianzas siempre que aquélla garantice la liquidez inmediata de la cantidad establecida como fianza en el momento de su ejecución. La no prestación de fianza o la imposibilidad de materializarla por falta de liquidez supondrá un incumplimiento del contrato de seguro y la correspondiente responsabilidad de la entidad aseguradora.
- Sería conveniente en este caso elaborar una cláusula que, garantizando el riesgo de cobertura de las fianzas, tratara de mitigar en alguna medida los problemas detectados.

Francisco Peña González

Socio de Gómez-Acebo & Pombo

EVOLUCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE PREVENCIÓN PENAL (COMPLIANCE)

Experiencias tras dos años de vigencia de la Ley 10/2010 de reforma del Código Penal

Los programas de “*compliance*” o nuevos protocolos implantados en las empresas a fin de prevenir los riesgos de imputación delictiva, suponen la reacción a la reforma operada por la Ley 10/2010 del Código Penal, en la que por primera vez se atribuye responsabilidad penal a la persona jurídica respecto de tipos delictivos tasados, y en aquellos casos en que los delitos sean cometidos en nombre o por cuenta de las mismas y en su provecho, por sus representantes legales y administradores, de hecho o de derecho, así como por los empleados o trabajadores que estos tengan a su cargo, si no se ha ejercido sobre ellas el debido control.

La reforma, que entró en vigor el 23 de diciembre de 2010, incluía como atenuante de la pena que pudiera serle impuesta a la persona jurídica, el que ésta estableciera medidas eficaces para prevenir y descubrir los delitos que en el futuro pudieran cometerse con los medios o bajo la cobertura de la persona jurídica.

Esta previsión legal ha supuesto que en estos dos últimos años las sociedades, a pesar de la coyuntura económica, procedieran a la adopción de medidas específicas o programas para prevenir la comisión de delitos, ante la lógica deducción de que si dichas medidas fuesen implantadas antes y no después de cometido el delito, las mismas constituirían una prueba de haber ejercido el debido control sobre empleados para evitar los delitos y la consecuencia sería la exclusión de responsabilidad, mas allá de la atenuación de la pena.

Tras más de dos años desde la entrada en vigor de la mencionada reforma, cabe destacar las dudas interpretativas generadas sobre la forma en que debe ejercerse el “debido control” por parte de la empresa sobre las actividades de sus empleados, y los requisitos que deben cumplir los programas de *compliance* para que tengan eficacia de exención de responsabilidad.

Esta inquietud parece haber auspiciado una nueva reforma del precepto penal que la ampara y que el Gobierno ha incluido en el Anteproyecto de Ley de Reforma del Código Penal, aprobado recientemente y remitido al Consejo de Estado, siendo despachado en sesión celebrada el 27 de junio de 2013, previo a su aprobación por las Cortes Generales.

Entre otras cuestiones, la reforma pretende asentar los criterios que deben adoptar las empresas a la hora de elaborar sus procesos de control y prevención con el objetivo de limitar su responsabilidad; se desarrolla el concepto de “debido control” sentando los parámetros que deberán cumplir los programas preventivos para que las personas jurídicas puedan —y aquí viene la significativa novedad— quedar exentas de tal responsabilidad.

En definitiva, la eficacia de los programas, que hasta ahora estaba basada en una interpretación extensiva de la norma, quedará tras la reforma, en caso de ser aprobada, refrendada *ex lege*, regulándose los elementos objetivos que deben reunir los programas, y exigiéndose que los mismos sean revisados de forma periódica, así como que se introduzcan sistemas disciplinarios que sancionen adecuadamente las infracciones de los protocolos internos de control y organización establecidos.

La aprobación de la nueva reforma, sin duda incentivará a que las empresas superen las reticencias a incorporar cambios en su modelo organizativo y de estructura empresarial, decidiendo el establecimiento de estos programas de *compliance*, que ya son parte esencial de los modelos de organización empresarial en los países de nuestro entorno.

Por último, hay que indicar que no es posible todavía extraer las primeras conclusiones sobre la interpretación de los Tribunales de Justicia respecto a la responsabilidad de la persona jurídica. Para evaluar la jurisprudencia relativa a un nuevo precepto, dos años son muy poco tiempo. Solo podemos señalar que si bien se han producido las primeras imputaciones a sociedades, todavía no contamos con ninguna sentencia al respecto. No obstante sí se han puesto de manifiesto algunos problemas procesales, como la representación de la misma, su toma de declaración, su encaje como parte procesal imputada, o la articulación de su derecho de defensa, problemas que deberán irse resolviendo por los Tribunales con el paso de tiempo.

Carlos Sáiz

Socio de Gómez-Acebo & Pombo



PANORAMA DEL SEGURO DE D&O A 31.12.12

AVANZANDO HACIA LA MADUREZ

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

Próximo a cumplirse el 25 aniversario de la implantación y contratación de la primera póliza de D&O en España, y después de seis años de elaboración de este estudio, pueden obtenerse ya unas conclusiones muy sólidas sobre el panorama del seguro de D&O en España y su desarrollo en 2012:

- El mercado asegurador ha vuelto a crecer, tanto en primas como en pólizas, pero se detecta una desaceleración en el ritmo de crecimiento, motivada por la crisis económica del país.
- Las pymes y micropymes, a través del canal OBS, son las responsables del crecimiento del mercado, contribuyendo con el 34% de las nuevas compras en el año 2012.
- Grupos de presión, partidos políticos, asociaciones de inversores y medios de comunicación han contribuido al aumento de la contratación, pero también al incremento de las reclamaciones.
- Una competencia menos agresiva, reflejo del aumento de la siniestralidad y de la reducción de las primas, ha permitido una menor rotación de cuentas en el mercado.
- En el sector de las instituciones financieras, tanto las primas como las reclamaciones se han incrementado notablemente, contribuyendo al incremento del coste medio de los gastos de defensa jurídica.
- Reclamaciones más frecuentes en número y elevadas en cuantía han caracterizado la siniestralidad en el ejercicio 2012, además de presentarse nominadas a un cargo o a una persona concreta.
- Organizaciones de accionistas e inversores comienzan a agruparse para exigir políticas claras y eficaces de transparencia y buen gobierno en las sociedades mercantiles como instrumentos propios de la gestión social.

Este VI Estudio refleja la evolución del seguro desde el inicio de la crisis económica en España, y evidencia especialmente la dura situación de 2012, año en el que nuevamente se ha alcanzado un récord en el número de concursos de acreedores y en el volumen de reclamaciones contra los directivos.

El activismo accionarial al que nos hemos referido en informes anteriores ha alcanzado su máximo exponente en 2012. Por ejemplo, los accionistas se han mostrado mayoritariamente disconformes por el sueldo de los consejeros de las empresas en las que invierten, no sólo por las recomendaciones de las *proxy advisors*, sino también por la influencia de los medios de comunicación económicos.

La Ley de Economía Sostenible obligó a incluir en el Orden del Día de la Junta un punto específico para someter a votación consultiva el informe de retribuciones de los consejeros, lo que ha provocado que en 2013 la mitad de las empresas de IBEX 35 tuvieran el voto en contra de los accionistas disconformes con los sueldos de los consejeros.

En algunas empresas el porcentaje de votos en contra se incrementa del 6% a casi el 40%, y aunque en muchas el voto de los disconformes se reduce, en otras crece en más del 100%. Esto ha constituido la mejor manifestación de la *share holder spring* a la que nos referimos en el informe anterior.

Junto al activismo accionarial se ha visto en 2012 el importante aumento de reclamaciones, fundamentalmente contra entidades financieras, procedentes de partidos políticos bajo el argumento de la administración desleal o la realización de pagos no contemplados en sus Estatutos.

En paralelo a esta situación, y como consecuencia de ella, el Ministerio de Justicia anunció una nueva reforma del Código Penal para la administración desleal y los delitos económicos y empresariales, entre otros, que ha sido aprobada por el Consejo de Ministros en septiembre de 2013.

De esta manera se castigarán los actos de gestión desleal cometidos mediante abuso o deslealtad por parte de quien administra el patrimonio de un tercero, ocasionándole un perjuicio. Ello va a suponer un nuevo acentuamiento del régimen de responsabilidad de los administradores

Según los datos, la inmensa mayoría de las empresas del IBEX no cumplen los estándares internacionales de buen gobierno corporativo (“Reinventando los Consejos: Transparencia voluntaria en la web de los Consejos de Administración de las empresas del IBEX 35”, Fundación Compromiso y Transparencia), ya que no cumplen el 50% de los criterios considerados necesarios, como la publicación vía web del Informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones o el de Comisión de Auditoría y Gobierno Corporativo.

Muchas de las causas generadoras de reclamaciones contra administradores y consejeros vienen fundamentadas, precisamente, en cuestiones de transparencia y buen gobierno: mantener durante 20 años al mismo auditor, debilidad de los mecanismos de resolución de conflictos de interés, acumulación de poder del presidente ejecutivo, CEO’s con escasas capacidades de decisión, etc.

La futura Ley de Transparencia, Acceso a la Información Pública y buen gobierno (Proyecto de Ley 121/000019, BOCG Congreso de los Diputados de 7 de septiembre 2012), aún referida a la Administración, debería ser un referente a tener en cuenta.

Además, es aconsejable una adecuada formación del administrador en sus obligaciones, ya que su carencia puede ser una negligencia si se acepta el cargo.

Se ha planteado la conveniencia de exigir un seguro de responsabilidad civil obligatorio, para equiparar al administrador mercantil con el concursal. ¿Somos capaces de imaginarnos cómo sería nuestra vida cotidiana sin el seguro de automóvil? ¿Correríamos el riesgo de circular sin seguro, teniendo que llevar a los niños al colegio? Ya en 2005 el Gobierno planteó la posibilidad de exigir un seguro de responsabilidad civil a los consejeros de las sociedades cotizadas, pero no se desarrolló. El debate se reabre ahora.

Por último, hay que señalar la conveniencia de profesionalizar la gestión en las empresas familiares que cotizan en bolsa, lo que permitiría reducir en un 20% el riesgo de reclamaciones.

CONTRATACIÓN DE SEGUROS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

El sector asegurador ha sufrido la crisis económica que padece España más tarde que otros sectores económico-financieros, ya que el volumen total de primas recaudadas en España ascendió a 57.398 millones de euros en 2012, lo que supone un decrecimiento del 5,3% respecto al año anterior, aunque este volumen de primas representa el 5,47% del PIB, lo que configura al sector asegurador como uno de los pilares económicos más importantes de la economía española.

Los españoles han reducido en más del 5% el presupuesto destinado a la compra de seguros, siendo de casi 10 puntos porcentuales la reducción en la compra de seguros de vida (ahorro) y de menos del 1,8% en seguros no-vida.

Este volumen total de primas se reparte en distinto porcentaje entre las diferentes comunidades autónomas (gráfico 1), correspondiendo el 73,75% de estas primas a las seis primeras comunidades (Cataluña, Madrid, Andalucía, Valencia, País Vasco y Castilla y León).

PRIMAS TOTALES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA EN 2012

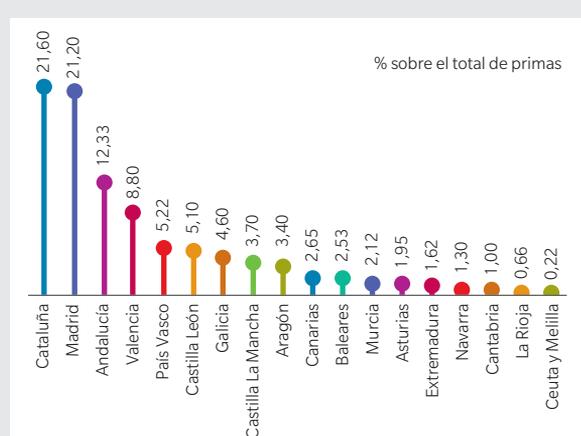


Gráfico 1 - Fuente Marsh

El consumo de primas totales por comunidad autónoma respecto al año anterior, hace caer dos posiciones a Galicia en detrimento del País Vasco y Castilla y León, que incrementan su cuota, creciendo también Asturias, Extremadura y Cantabria.

Con relación al volumen de primas correspondiente al seguro de D&O por comunidad autónoma (gráfico 2), la Comunidad de Madrid —a diferencia del ranking general— supera en cuatro puntos a Cataluña en la compra de seguros de D&O, repartiéndose el 71% de las primas entre cinco comunidades (Madrid, Cataluña, Andalucía, Valencia y País Vasco).

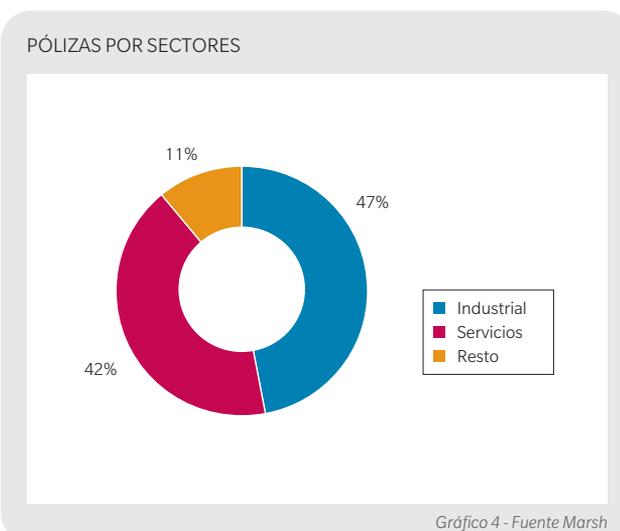
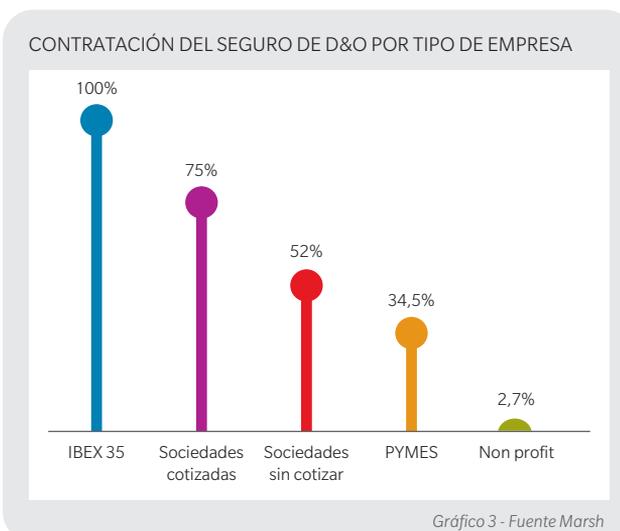
El moderado crecimiento de las primas de D&O en 2012 ha hecho que sólo tres comunidades (Madrid, Cataluña y Andalucía) incrementaran su cuota de mercado, aunque todas ellas han crecido tanto en términos de nuevas primas como de nuevas pólizas.

CONTRATACIÓN POR SECTORES

El seguro de D&O nació al amparo de las grandes empresas industriales con actividad internacional, pero en los últimos años su contratación se ha difundido entre todo tipo de empresas, sin distinguir ni tamaño ni sector.

En el gráfico 3 se observa el incremento en la contratación según el tipo de empresa, destacando especialmente el segmento pyme, que pasa del 28,8% al 34,5%, creciendo también la contratación en las sociedades cotizadas y no cotizadas de mayor tamaño hasta el 75% y 52%, respectivamente. Pero lo más significativo es el aumento de la compra del seguro de D&O por parte del sector servicios (gráfico 4), que pasa del 37% al 42%.

Pese al crecimiento continuado del número de empresas que cada año contrata por primera vez el seguro de Consejeros, sigue siendo muy elevado el número de sociedades que todavía no lo tienen.

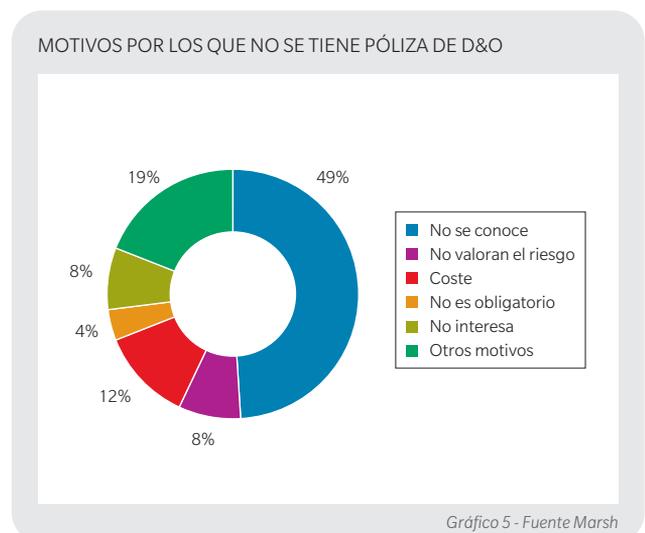


Es importante destacar que el año pasado 6 de cada 10 empresas no sabían que existía un seguro específico para la protección de estos riesgos, mientras que este año el porcentaje de empresas que no lo conocen se reduce en 10 puntos, de manera que sólo 1 de cada 2 no lo conoce. Hay por tanto un volumen importante de empresas que ya lo conocen pero todavía no lo han contratado.

También se reduce en dos puntos el porcentaje de empresas que no valoran el riesgo y, aunque no lo contraten, sí se ha producido un aumento tanto de la percepción del riesgo como de la solución aseguradora existente para protegerse.

Es preocupante el porcentaje de empresas que no lo contratan por el coste que supone, que pasa del 5% al 12%, fiel reflejo de las dificultades económicas que atraviesan muchas empresas y que dificulta el pago de las primas de seguros, aunque en algunos casos las primas anuales sean inferiores a 1.000 euros. En el gráfico 5 se ve cómo el mercado asegurador ha perdido en 2012 casi el 10% de sus cuentas por impagos de primas.

Además, sube del 5% al 8% el porcentaje de empresas que no lo contratan por que no les interesa. Si sumamos los porcentajes de empresas que no lo conocen, no lo valoran, no lo pueden comprar por coste o simplemente no les interesa, obtenemos un elevadísimo porcentaje del 77% (gráfico 5).



CAPACIDAD DEL MERCADO

España no es todavía un mercado maduro para el seguro de Consejeros y Directivos, como demuestra el número constante de aseguradores que operan este seguro (casi 30) y el número de mediadores que lo trabaja. Sin embargo, la velocidad de cruce de su crecimiento, tanto en primas como en pólizas, se ha reducido ligeramente respecto al año anterior, lo que podría constituir una tendencia hacia la madurez del mercado en un plazo de 3 a 5 años.

Como características importantes respecto a la capacidad del mercado asegurador de D&O en España, pueden señalarse las siguientes:

- Suficiencia de la capacidad disponible para abordar cualquier límite contratado en España.
- La capacidad máxima no se consume en ninguna cuenta del mercado español.
- Los tramos de exceso han aumentado significativamente el precio de su capacidad.
- Se han modificado las estructuras de colocación en muchos casos para pasar de tramos en exceso a grandes tramos en coaseguro (*jumbo layers*) con la finalidad de reducir el importe de la prima.
- Las aseguradoras con apetito de riesgo pueden incrementar la capacidad ofertada si el riesgo encaja en su política de suscripción u ofrece un atractivo estratégico.

Desde hace dos años no ha entrado en el mercado español ninguna nueva capacidad con establecimiento en España, aunque sí se ha producido la irrupción de varios *carriers* que aportan ocasionalmente, desde fuera de España, capacidad para tramos altos.

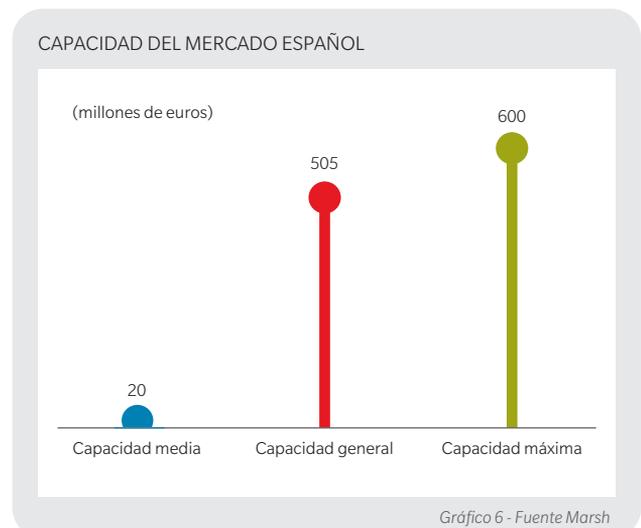
En 2012 las políticas de *capacity management* o la suscripción del negocio distinguiendo entre grandes cuentas y mercado corporativo se han mantenido estables en el sector.

Aunque no hay problema de capacidad, ésta se gestiona ahora más eficientemente y se acentúa la exigencia de cuestionarios por parte de los aseguradores, junto a la necesidad de equilibrio patrimonial y rentabilidad de la sociedad asegurada.

El mercado británico no ha tenido tanto apetito por riesgos españoles de D&O como en años anteriores debido a la situación de la economía nacional y de las empresas españolas. Esta falta de apetito ha sido aprovechada por el mercado nacional.

La capacidad general disponible en España (gráfico 6) se sitúa en 505 millones de euros (aumenta en 35 millones), alcanzándose una capacidad máxima de 600 millones de euros (aumenta en 50 millones) para aquellos riesgos por los que el mercado asegurador tiene interés, dada la relevancia de la cuenta y/o el volumen de prima relativamente elevado que aporta ahora un tramo de exceso. Son las entidades generalistas las que más han contribuido al aumento de la capacidad general.

La situación económica de las entidades financieras en España y el aumento de las reclamaciones contra éstas, así como el clima social generado, han marcado una reducción de la capacidad para este sector en algunos casos.



BROKERS Y OPERADORES DEL MERCADO

El seguro de D&O alcanzó el año pasado una gran difusión en los medios de comunicación como consecuencia de las reclamaciones presentadas en conocidas empresas familiares, sociedades deportivas y, sobre todo, en entidades financieras. Su crecimiento por encima de los dos dígitos en nuevos compradores justifica la atracción de este negocio por parte de muchos brokers que no consiguen mantener los ingresos por comisiones derivados de los ramos tradicionales, como property, casualty o autos.

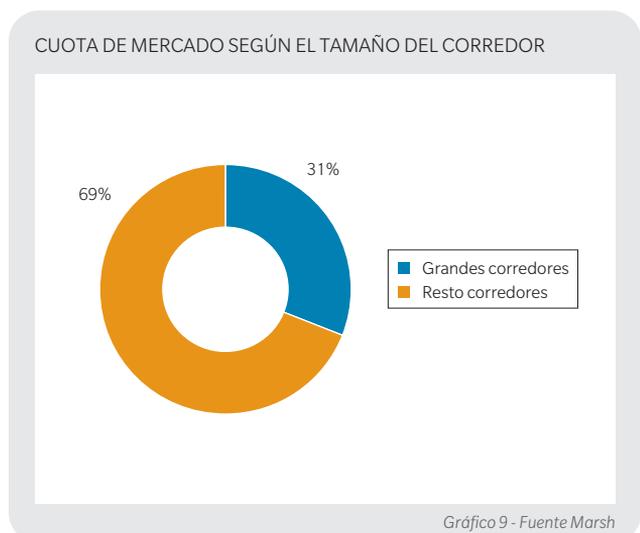
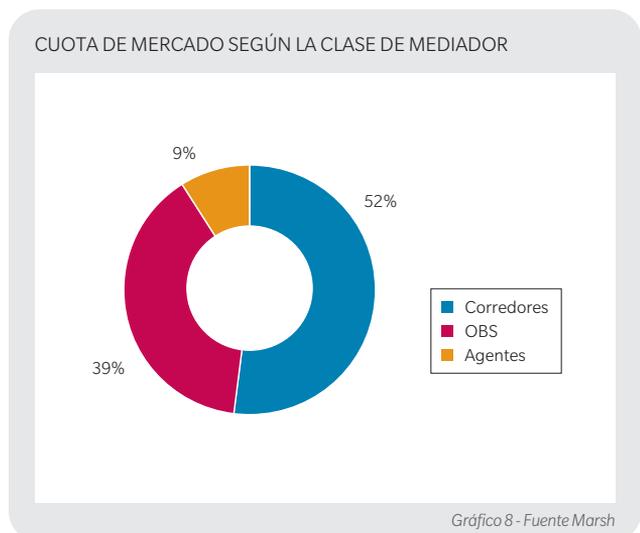
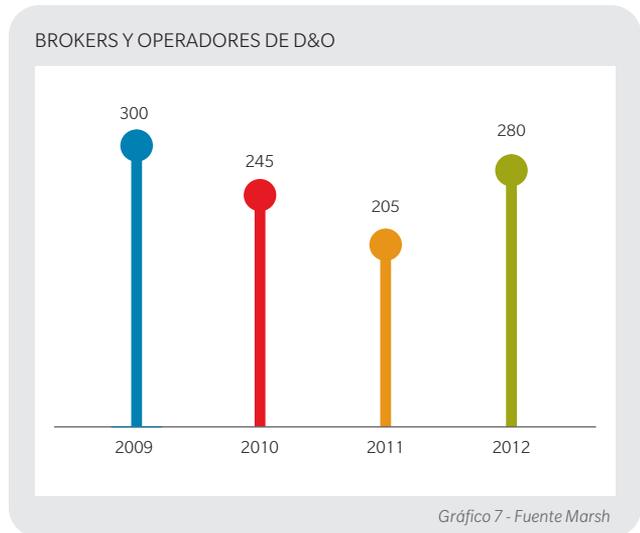
Ello explica que el número medio de brokers que operan el seguro de D&O en el mercado español haya crecido hasta los 280 (más del 36,5%), aunque en algunos casos hay hasta 500 brokers operando en este seguro, si bien más de la mitad tienen una cuota de mercado meramente simbólica (gráfico 7).

Los corredores reducen en cuatro puntos su cuota de mercado a favor del crecimiento de los OBS's (gráfico 8), responsables de la venta y contratación del seguro en las s y que han demostrado un gran interés por este seguro, que hoy se ofrece en toda propuesta de financiación que realizan. Los grandes corredores incrementan su cuota de mercado en cuatro puntos en detrimento del resto de corredores, hasta alcanzar el 31% (gráfico 9).

Los acuerdos de distribución de algunas compañías de seguros con entidades financieras han hecho que la cuota de mercado de cada clase de mediador se vea modificada en beneficio de los OBS's, que crecen tres puntos en detrimento de los corredores.

El asegurado demanda un bróker global cuando él mismo tiene actividad internacional, para que le asesore en cada país en el que esté presente.

También se demanda del bróker anticipo de información y tendencias, así como consejo profesional e independiente para decidir a la hora de contratar o renovar. Cada vez es más frecuente solicitar al bróker petición escrita de supuestos concretos y abstractos de reclamaciones cubiertas por la póliza.



RADIOGRAFÍA DEL CLIENTE

NUEVOS CLIENTES

No puede afirmarse que haya un nuevo perfil de cliente comprador, ya que no hay sector de actividad ni de la economía que no haya accedido a la contratación de este seguro en los últimos años (líneas aéreas, órdenes religiosas, entidades sin ánimo de lucro, comunidades de propietarios, escuelas de negocios, clubes náuticos, mancomunidades, asociaciones de autoescuelas, etc.).

El sector del turismo y ocio y el sector servicios han despuntado como nuevos compradores en 2012. Las firmas de abogados y las grandes sociedades de gestores administrativos han sido prescriptoras de este seguro entre sus clientes, fundamentalmente de tamaño pyme.

Es muy significativo que el periodo medio de decisión de compra de los nuevos clientes se haya incrementado de 2,5 meses de media a otro más amplio de entre 3 y 6 meses, como consecuencia de la necesidad de disponer de autorización para suscribirlo o la falta de presupuesto para contratar el seguro en el ejercicio, aplazando la decisión al inicio del siguiente año o ejercicio económico.

Dentro de este periodo de 3 a 6 meses destacan, por extremos, el reducido plazo medio de quince días para la compra del seguro por parte de las entidades financieras, y el elevado plazo medio de casi un año para pymes y micropymes.

Los nuevos clientes han demostrado un conocimiento del seguro de D&O mayor al que tenían los nuevos compradores hace dos años, consecuencia de la difusión de este seguro en los medios de comunicación y en la labor de difusión de brokers y aseguradoras.

La reforma del Código Penal de 2010, que introdujo en su artículo 31 bis la responsabilidad penal de las personas jurídicas, no ha operado como motivación para el aumento de la contratación del seguro.

¿QUÉ LES PREOCUPA?

La difusión que ha alcanzado el seguro de consejeros y directivos en estos últimos años y el elevado número de eventos, desayunos informativos, jornadas y sesiones de todo tipo, han contribuido a clarificar las inquietudes de los asegurados respecto al alcance de la cobertura, por lo que se han reducido significativamente las dudas y preocupaciones de los clientes a la hora de contratar o renovar.

No obstante, continúa siendo una clara preocupación para los clientes que han abordado la renovación de sus programas de D&O en 2012 la reducción de la prima. Así, casi 3 de cada 4 clientes han manifestado la necesidad de reducir la prima, aunque sólo un porcentaje de estos ha conseguido hacerlo, mientras que 3 de cada 4 la han mantenido. Algunos clientes han tenido problemas financieros para abordar el pago de la prima (gráfico 10). Continúa siendo una preocupación la suficiencia del límite contratado así como la disponibilidad de coberturas muy concretas que podrían operar en situaciones de crisis empresarial (concurso de acreedores, acción social, actividad exterior, ERE's, acuerdos extrajudiciales, etc.).

Las preguntas específicas de los clientes sobre estas coberturas aumentan cada vez que se tiene conocimiento por los medios de comunicación de una reclamación a una empresa.

CUENTAS PERDIDAS EN 2012 POR IMPAGO DE PRIMA

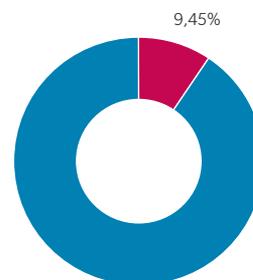


Gráfico 10 - Fuente Marsh

EVOLUCIÓN DE PRIMAS Y LÍMITES EN LAS RENOVACIONES

En el escenario económico actual, 1 de cada 4 clientes ha dado prioridad al mantenimiento o reducción de la prima en las renovaciones de sus programas de seguro, confirmándose la tendencia del cliente a pagar menos prima en la renovación que a incrementar el límite asegurado, a igual prima. Muchas empresas del IBEX 35 han reducido límite para reducir la prima y adecuar la suma asegurada al riesgo real.

A 31.12.2012 las variaciones producidas en las renovaciones, en términos de prima y límite, han sido las siguientes (gráficos 11 y 12):

- **Incremento del límite**

Sólo el 4,3% de los clientes aumentó en 2012 el límite contratado, frente al 8% que lo hizo en 2011. La internacionalización o la adquisición de empresas están detrás de estos aumentos de límites.

- **Reducción del límite**

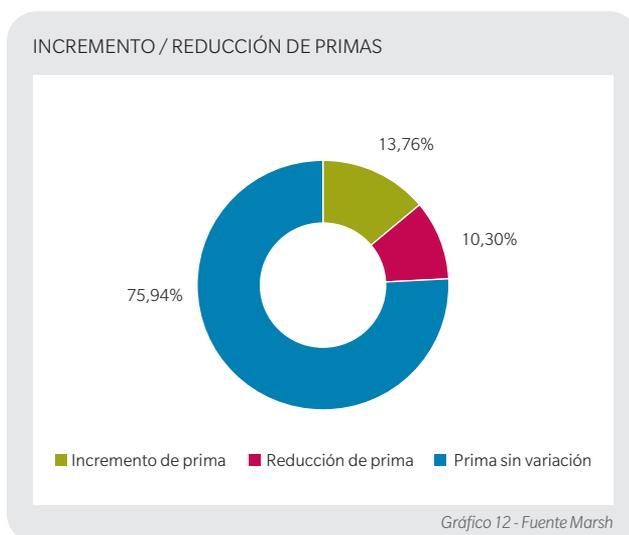
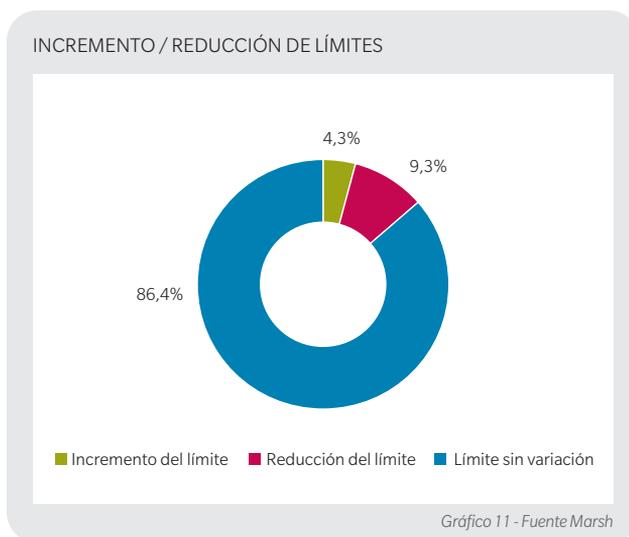
El 9,3% de los clientes redujo el límite asegurado por haber reducido su volumen de actividad, pero fundamentalmente por la necesidad de reducir el coste del programa.

- **Incremento de prima**

Aunque el porcentaje de clientes que incrementan las primas en 2012 es del 13,76% (casi 5 puntos menos), hay que señalar que este aumento se produce en sectores muy determinados (entidades financieras y sector de construcción) con porcentajes significativamente altos.

- **Reducción de prima**

En 2012 se mantuvo el ciclo de mercado blando pero con una reducción acumulada mucho menor que en años anteriores, ya que en el año anterior 1 de cada 4 clientes redujo la prima de renovación en iguales términos y condiciones, frente a 2012 en el que sólo 1 de cada 10 lo hizo. El mercado ha comenzado a asumir que la retención no debe de hacerse a cualquier coste.



BENCHMARK DE LÍMITES CONTRATADOS

¿QUÉ LÍMITE DEBE CONTRATARSE?

Continúa siendo una pregunta recurrente de los clientes —tanto al contratar por primera vez el seguro de D&O como al renovarlo— qué límite debe suscribirse para que sea suficiente, adecuado y proporcional al importe de la prima. En 2012 sólo aumentaron límite la mitad de los clientes que lo hicieron el año anterior.

La respuesta a esta pregunta depende de dos factores: capacidad disponible en el mercado asegurador español y dimensión del riesgo de la empresa.

La primera cuestión no plantea problemas en España, ya que la capacidad disponible supera los 500 millones de euros. La segunda responde a factores —objetivos y subjetivos— de muy diversa índole, entre ellos, el apetito de riesgo de la empresa, el coste que puede asumir para este programa de seguros (como ya hemos visto, muchos clientes redujeron límite el año pasado para reducir el coste) la cifra de facturación,

actividad exterior, sector de actividad, procesos de compras, situación financiera, filiales y participadas y, obviamente, reclamaciones anteriores.

En el gráfico 13 se muestran los límites contratados por las empresas del IBEX 35 (el gráfico está ordenado en función del límite de seguro contratado y no responde a un orden alfabético o de facturación de las empresas que contiene). La capacidad que consumen las empresas del IBEX 35, dentro y fuera de España supera los 3.600 millones de euros contratados, con un límite medio de 106 millones, que se incrementa en 3 millones respecto al año anterior.

No todas las empresas del selectivo han aumentado límites y un gran porcentaje de ellas lo han reducido, pero el promedio sube como consecuencia de aumentos significativos en un determinado número de empresas.

EMPRESAS COTIZADAS EN EL IBEX 35 (DICIEMBRE 2012) - LÍMITES CONTRATADOS

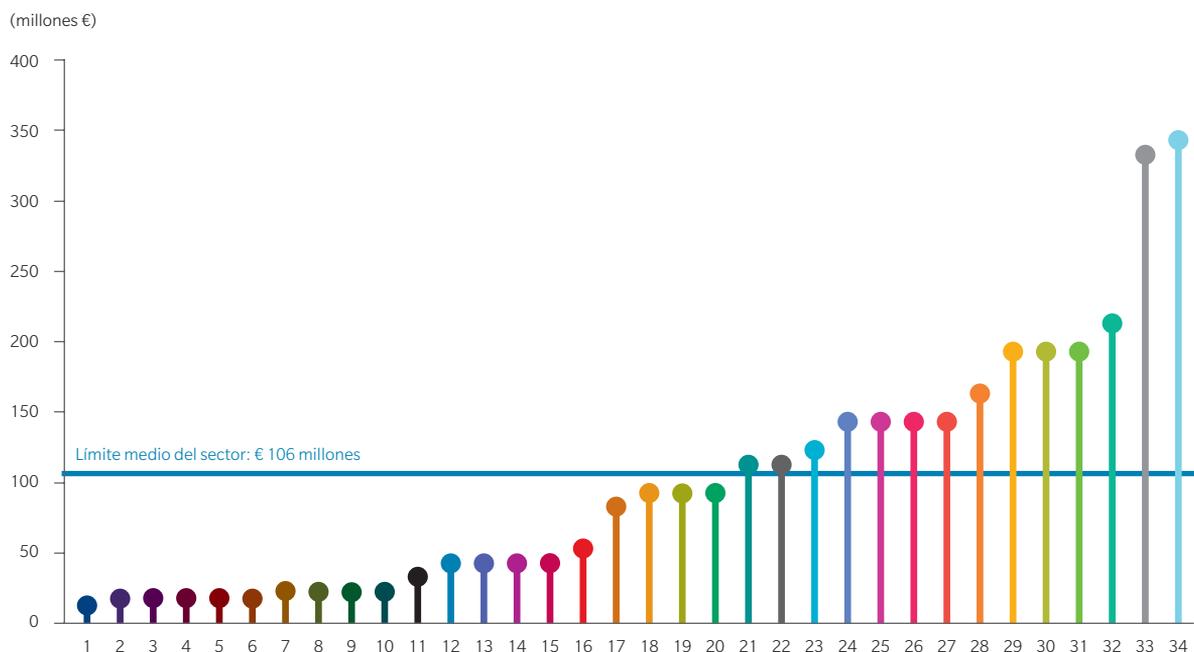


Gráfico 13 - Fuente Marsh



EL MERCADO DE D&O EN ESPAÑA EN 2012

PRIMAS

En el año 2012 el sector asegurador español recaudó —según el Anuario 2012 del Mercado Asegurador de ICEA— 57.398 millones de euros, que suponen una disminución del 5,3% respecto al año anterior. Sin embargo, el sector asegurador continúa siendo un importante pilar de la economía española al contribuir con el 5,47% al PIB, más de lo que representa la hostelería en el PIB (4,2%), la agricultura (2,8%), más de la mitad del sector de construcción (8%) y algo más de un tercio de todo el turismo español (15,5%), buque insignia de nuestra economía.

La crisis económica en la que se encuentra inmersa España ha repercutido en la reducción del volumen de primas recaudadas como consecuencia de las caídas de los volúmenes de facturación, la desaparición de empresas por concursos de acreedores y el cierre de áreas o líneas de negocio en muchas empresas.

De los 57.398 millones de euros, los seguros de vida alcanzaron la cifra de 26.282 millones de euros, un 9% menos que el año anterior; la reducción de la renta de las familias destinada al ahorro explica esta importante caída. Los seguros no-vida representaron 31.116 millones de euros, con una caída del 1,9% (gráfico 14).

Dentro de los seguros no-vida, el ramo de responsabilidad civil alcanzó los 1.446 millones de euros, un 5,6% menos, que se une al descenso —por cuarto año consecutivo— que experimenta este ramo.

El seguro de responsabilidad civil aporta el 4,6% del total de primas de seguros. El seguro de responsabilidad civil profesional, sin embargo, experimenta un crecimiento de un punto porcentual, hasta alcanzar los 554 millones de euros (el 36,1% del total de primas del seguro de responsabilidad civil) como consecuencia del aumento de facturación en muchas profesiones jurídicas, la creación de nuevas profesiones y el acceso de profesionales desempleados al ejercicio de su titulación (gráfico 15).

MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS 2012 - TOTAL NO VIDA

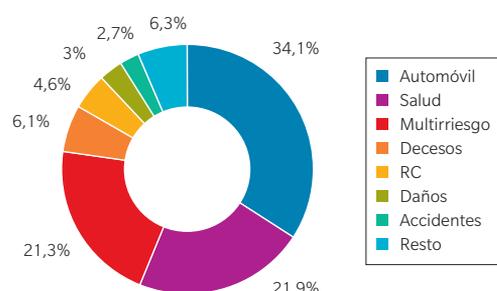


Gráfico 14 - Fuente ICEA

MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS 2012 - RESPONSABILIDAD CIVIL

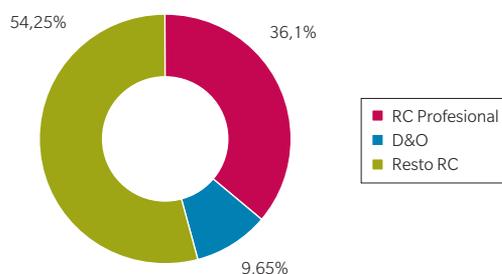


Gráfico 15 - Fuente Marsh

EVOLUCIÓN DEL MERCADO ASEGURADOR EN ESPAÑA EN 2012

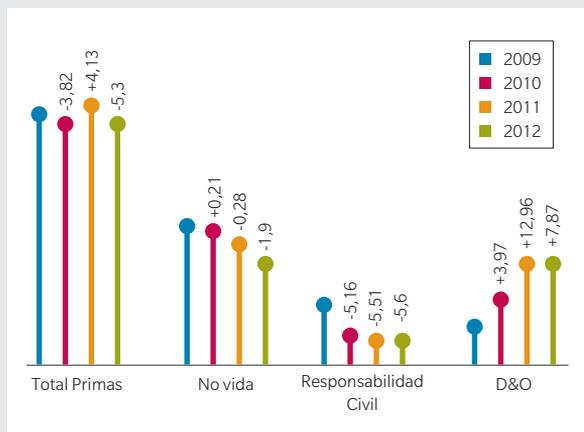


Gráfico 16 - Fuente Marsh

MERCADO DE D&O EN ESPAÑA - EVOLUCIÓN PRIMAS

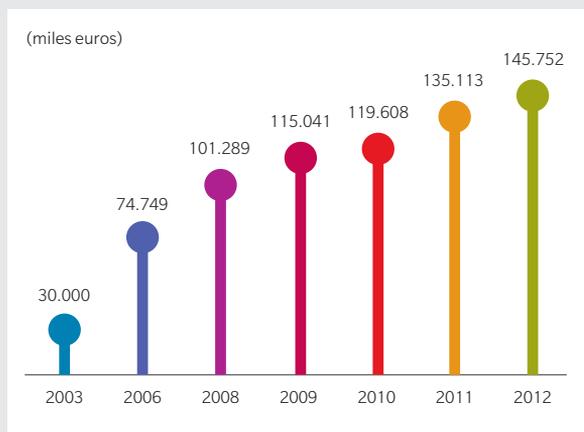


Gráfico 17 - Fuente Marsh

El seguro de Consejeros y Directivos vuelve a crecer en primas, por décimo año consecutivo, en un 7,87% hasta alcanzar los 145.752.539 euros, esto es, más de 10 millones de euros nuevos. Las primas de D&O representan el 9,65% del total del seguro de responsabilidad civil. Sin embargo, el crecimiento en primas no es de dos dígitos y supone una desaceleración en el crecimiento motivada por la reducción de primas y por la menor contratación de nuevas pólizas (gráficos 16 y 17).

Durante 2012 el ciclo de mercado blando continuó, aunque los porcentajes de reducción fueron ya prácticamente simbólicos y por razones comerciales.

El mercado asegurador en España continúa estando concentrado en términos de primas (gráfico 18):

- El 78% del mercado ha crecido en primas, mientras que el resto ha decrecido.
- Con un crecimiento medio en primas de casi el 42%, el 9,5% de las aseguradoras crece más de la media frente al 90,5% que crece por debajo.
- El mercado generalista incrementa en casi 1,5% su cuota de mercado en detrimento de las compañías especializadas.

La prima media se reduce de 4.382 euros a 4.018 (gráfico 19), algo más del 8%, como consecuencia de la competencia suscitada en el mercado por las nuevas cuentas procedentes de pymes, que representaron el 35% de los nuevos compradores.

Aunque la prima media del mercado por póliza es de 4.018 euros, ésta varía en función del límite asegurado. Para pymes con límite inferior a 1 millón de euros, la prima media no llega a 1.500 euros, mientras que para límites de hasta 10 millones de euros, la prima media es de 11.600 euros, y hasta 100 millones de euros la prima media se sitúa casi en 300.000 euros.

La concentración del mercado revela que casi el 64% de las primas han sido suscritas por cinco entidades, mientras que entre tres detentan casi la mitad del total de las primas de D&O.

DATOS DEL MERCADO POR PRIMAS

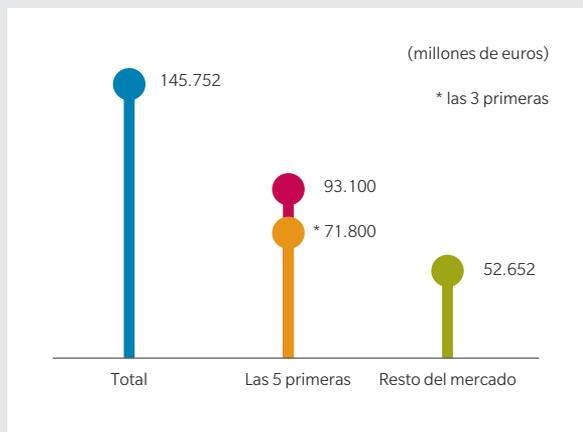


Gráfico 18 - Fuente Marsh

EVOLUCIÓN DEL CICLO DE MERCADO

Aunque en 2012 la prima media se ha reducido otra vez respecto a años anteriores, los datos revelan una clara tendencia hacia el fin del ciclo de mercado blando en términos generales como consecuencia del aumento de siniestralidad.

Algunas cuentas agravadas, fundamentalmente entidades financieras, no sólo vieron aumentadas sus primas en las renovaciones sino que encontraron serias dificultades en muchos casos para aumentar límite e incluso, para cambiar la estructura de colocación o el cuadro de aseguradores.

Aunque hay apetito por parte del mercado asegurador para ganar más cuentas de D&O, ya no se tiene la reducción de prima como única estrategia.

Hasta hace un par de años, no bajar las primas como gesto comercial hacia el cliente podía suponer un cambio de asegurador. En 2012 y como consecuencia del agotamiento del ciclo de mercado blando, las reducciones simbólicas de prima han sido mínimas y no han supuesto cambios de asegurador.

PRIMAS MEDIAS POR PÓLIZA



Gráfico 19 - Fuente Marsh

PÓLIZAS

NUEVO CRECIMIENTO

Otro año más el seguro de D&O crece en número de nuevas pólizas por encima de los dos dígitos, hasta alcanzar las 36.268 pólizas (gráfico 20), un 16,21% más que el año anterior. Por nueva póliza se entiende la compra de seguro de D&O, por primera vez, por parte de empresas que no la tenían contratada con anterioridad a 1 de enero de 2012. Esta cifra supone un crecimiento acumulado en pólizas de más del 365% desde 2006, lo que demuestra la consolidación de esta modalidad aseguradora entre las pymes y micropymes.

Las empresas familiares han continuado comprando seguros de D&O, aunque la eclosión en su contratación que se produjo en 2011 no se ha respetado en 2012, al igual que ha ocurrido con las Administraciones Públicas, que han reducido la contratación por razones presupuestarias.

NUEVOS COMPRADORES

El 34% de los nuevos compradores de D&O está constituido por el segmento de pymes (especialmente por empresas con facturaciones inferiores a 50 millones de euros), que crece un 5% respecto al año anterior, seguido de las empresas familiares con un 20% y las entidades financieras, fundamentalmente pequeñas cajas de ahorros, con un 18%.

En el gráfico 21 se observa cómo, además de los sectores clásicos compradores de este seguro (como las entidades financieras, el sector tecnológico o las Administraciones Públicas), entran como nuevos compradores las sociedades de capital riesgo, mutuas de seguros, empresas de servicio y concesionarias, distribución, suministros e industria en general.

MERCADO DE D&O EN ESPAÑA - EVOLUCIÓN PÓLIZAS

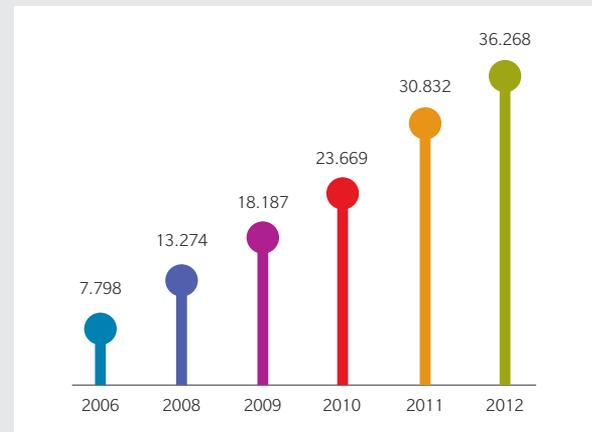


Gráfico 20 - Fuente Marsh

NUEVOS COMPRADORES DE SEGUROS DE D&O

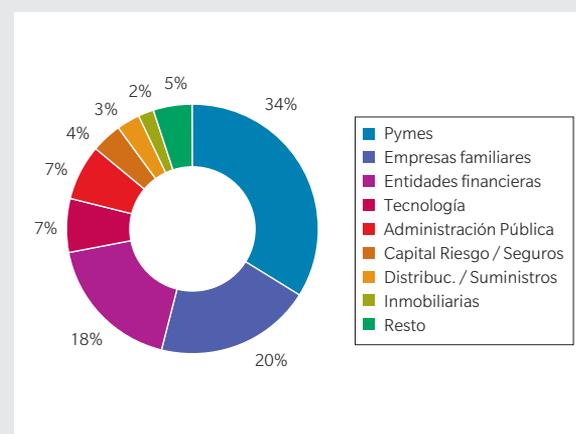


Gráfico 21 - Fuente Marsh

CONCENTRACIÓN DEL MERCADO

El gráfico 22 revela que también en términos de pólizas el mercado asegurador está muy concentrado, aunque los líderes en términos de primas no coinciden en todos los casos con los líderes en número de pólizas.

Además:

- El 66% del mercado crece en número de pólizas, mientras que el 34% reduce su volumen respecto al año anterior.
- Sobre un promedio de crecimiento en pólizas del 25,56%, el 11% del mercado crece por encima del promedio, mientras que el 89% crece por debajo.
- Las 7 primeras entidades del mercado detentan casi el 90% del total de pólizas, y las 2 primeras casi el 45%.
- El mercado generalista se ha mantenido en el mismo número de pólizas.

La mayor parte del mercado —el 68%— tiene suscritas menos de 500 pólizas, el 14% tiene en torno a 1.000 pólizas y el 18% supera las 3.500 pólizas. Éste último dato pone de manifiesto el importante crecimiento que han experimentado algunas aseguradoras.

DATOS DEL MERCADO POR NÚMERO DE PÓLIZAS

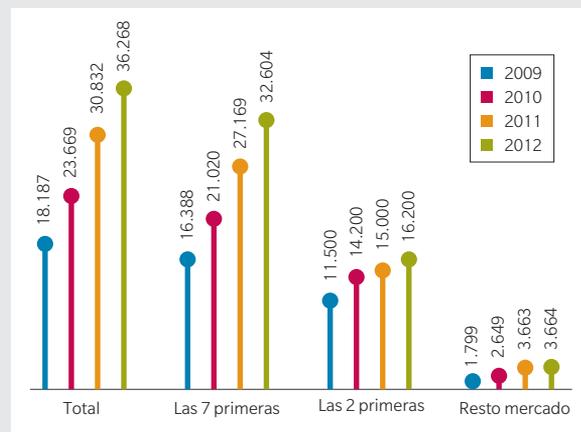


Gráfico 22 - Fuente Marsh

SINIESTRALIDAD

DESARROLLO DE LA CRISIS ECONÓMICA

En 2012 la situación económica de España alcanzó sus peores cotas tanto en cifras de desempleo como en reducción del PIB y en número de concursos de acreedores de las empresas españolas (gráfico 23).

De los casi 5 millones de desempleados a finales de 2011 se pasó a más de 6,5 millones en 2012, y de una caída de la actividad económica del 25% en 2011 se ha pasado a una contracción de casi el 35% en 2012.

De 6.863 concursos de acreedores en 2011, se ha alcanzado la cifra de 8.726 en 2012, un 27% más (gráfico 25). Esto supone una importante destrucción del tejido empresarial y productivo.

En el gráfico 24 se observa que el 4,45% de las empresas que en 2012 tenían seguro de D&O vigente, entraron en concurso de acreedores (independientemente de si pagaron o no la prima del seguro).

En la mayor parte de los casos, la prima no se pagó y el seguro no se renovó, extinguiéndose. Ello explica también los motivos del menor crecimiento de este seguro.

En este difícil contexto, el seguro de D&O volvió a crecer, pero también aumentó muy significativamente el número de reclamaciones, fundamentalmente de pólizas suscritas en años anteriores.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE DEUDORES CONCURSADOS*

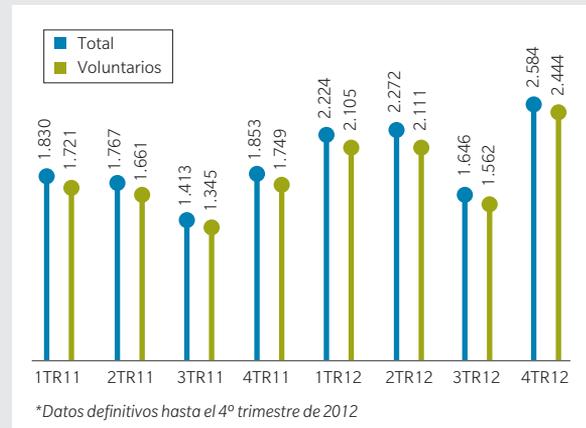


Gráfico 23 - Fuente INE

CUENTAS CON SEGURO D&O EN 2012 QUE ENTRARON EN CONCURSO (INDEPENDIEMENTE DE SI PAGARON O NO PRIMA)

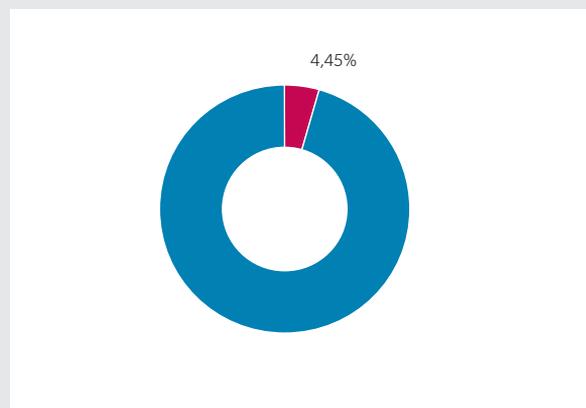


Gráfico 24 - Fuente Marsh

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE DEUDORES CONCURSADOS

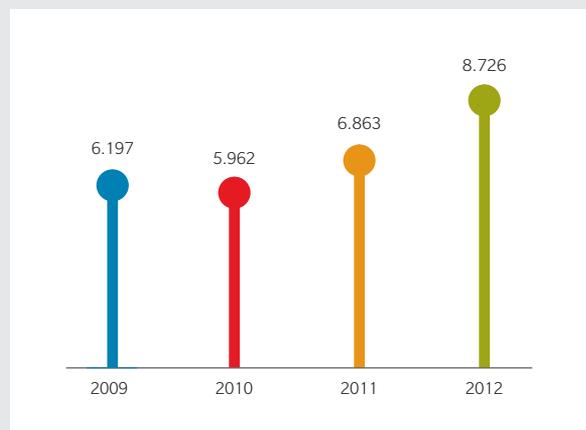


Gráfico 25 - Fuente INE

Los concursos de acreedores afectan con mayor virulencia a las empresas de tamaño pyme con menos de 50 empleados (gráfico 26), en todos los sectores de actividad (gráfico 27), cuyo volumen anual de facturación no supera los dos millones de euros (gráfico 28), siendo destacables las siguientes características:

- Los concursos de acreedores crecen cada año en número.
- Conllevan destrucción de empleo que en algunos casos pueden dar lugar a reclamaciones.
- Golpean con mayor intensidad a empresas con más de 20 años de antigüedad, con imagen de marca consolidada (gráfico 29).
- Las mayoría de las empresas que entran en concurso sólo tienen problemas de caída de ingresos, no de endeudamiento.
- Más del 95% de las empresas concursadas acaba desapareciendo.

EMPRESAS CONCURSADAS POR TRAMO DE ASALARIADOS

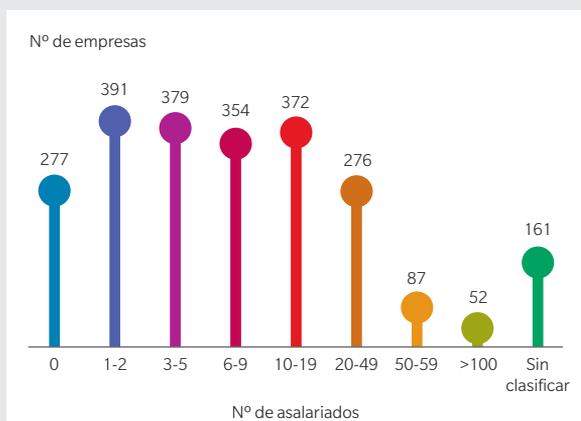


Gráfico 26 - Fuente INE

EMPRESAS CONCURSADAS POR VOLUMEN DE FACTURACIÓN



Gráfico 28 - Fuente INE

NÚMERO DE EMPRESAS CONCURSADAS POR ACTIVIDAD



Gráfico 27 - Fuente INE

EMPRESAS CONCURSADAS POR TRAMO DE ANTIGÜEDAD (AÑOS)

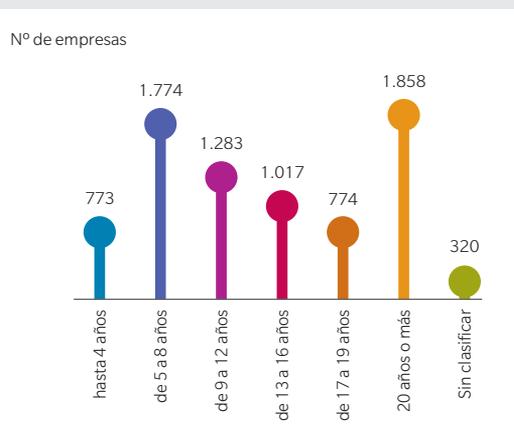


Gráfico 29 - Fuente INE

Entre las características más significativas del seguro de D&O en el ejercicio 2012 respecto a la siniestralidad, podemos señalar las siguientes:

- Aumento de las reclamaciones en 6,6 puntos porcentuales hasta alcanzar el 43,2% de promedio (gráfico 30). Este aumento supone que una de cada tres empresas con seguro de D&O ha sufrido una reclamación en 2012.
- Las cuatro primeras aseguradoras del mercado acaparan el 60,62% de la siniestralidad, cifra que supone una reducción respecto al año anterior, en el que se reservaron grandes siniestros de entidades financieras e inmobiliarias.
- Consumo íntegro del límite en los grandes siniestros.
- Intensidad y frecuencia se alternan en los siniestros de D&O.
- Las entidades financieras y el sector de construcción e inmobiliario acaparan casi el 70% de las reclamaciones.

TIPO DE EJECUTIVO RECLAMADO

Aunque la responsabilidad de los administradores y consejeros es solidaria, una de las características más novedosas de este ejercicio es el paso de las reclamaciones colectivas (innominadas y a la totalidad de los miembros del Consejo) a las reclamaciones nominadas a ciertos cargos o ejecutivos, en un 75% de los casos. En éste último supuesto es el CEO, con el 75% de las reclamaciones, el cargo más reclamado, seguido del Presidente con el 38%, el CFO con el 36%, directivos concretos con el 35% y Director General con el 25% de los casos.

Las reclamaciones nominadas se acentúan cuando la sociedad tiene presencia internacional, presentándose también al directivo local.

Estas reclamaciones nominadas (en cargo o en nombre) son ya una tendencia a la que deberá prestarse atención (gráficos 31 y 32).

SINIESTRALIDAD DEL MERCADO EN PROMEDIOS PORCENTUALES

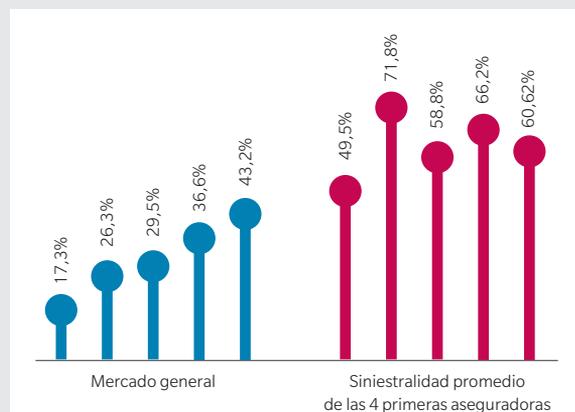


Gráfico 30 - Fuente Marsh

FORMA DE RECLAMACIÓN SEGÚN CARGO



Gráfico 31 - Fuente Marsh

RECLAMACIONES POR TIPO DE CARGOS

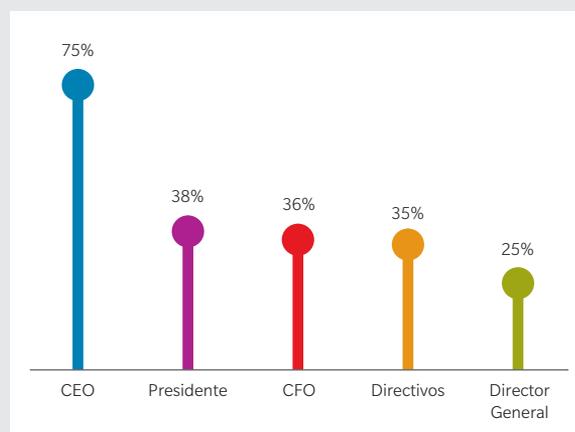


Gráfico 32 - Fuente Marsh

TIPOLOGÍA Y CUANTÍA DE LAS RECLAMACIONES

En términos de cuantía y siendo los gastos de defensa jurídica la partida más importante abonada por las aseguradoras, estos oscilan entre 30.000 y 100.000 euros de promedio por reclamación, aumentando hasta 2 millones de euros por persona y procedimiento en aquellas reclamaciones que llegan por vía casacional al Tribunal Supremo.

El gráfico 33 revela que los gastos de defensa jurídica se reducen del 82% al 74% debido al aumento en 12 puntos porcentuales de los pagos correspondientes a indemnizaciones, fundamentalmente por reclamaciones de años anteriores.

Con relación a las cuantías indemnizadas por multas y sanciones, éstas oscilan entre 3.000 y 5.000 euros por reclamación, y las disputas laborales sitúan el coste medio de reclamaciones entre 13.000 y 15.000 euros.

Cuando las reclamaciones son finalmente infundadas, las cuantías medias reclamadas oscilan entre 1 y 3 millones de euros. Las cuantías de las fianzas exigidas oscilan entre 1,5 y 10 millones de euros.

Por causas, las reclamaciones tienen por finalidad la defensa de intereses de ciertos sectores (*lobbying*), grupos (*stakeholders*) o inversores (accionistas).

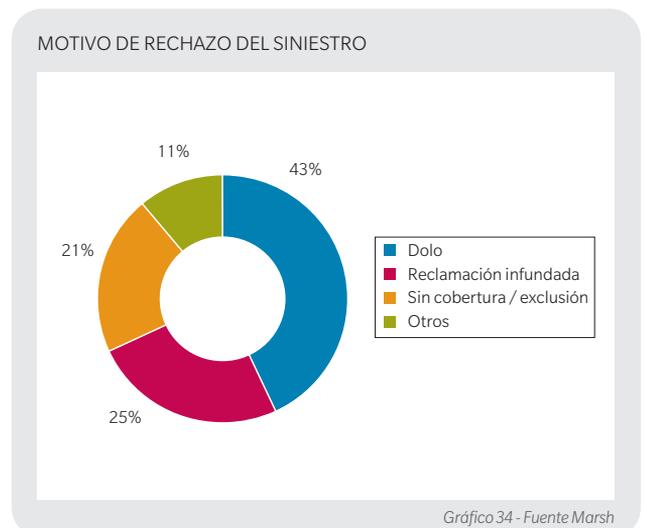
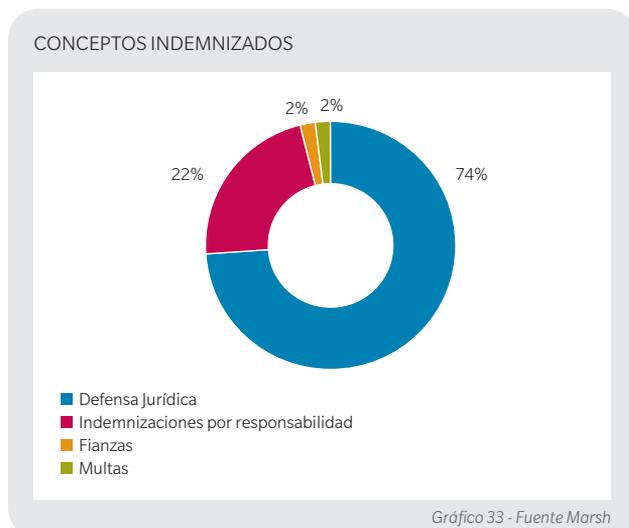
En la tipología de reclamaciones predominan aquellas derivadas de insolvencias o infracapitalización, así como las acciones sociales de responsabilidad civil, que en éste último caso se sitúan en una cuantía media de 1 millón de euros.

Son reclamaciones propias de los periodos de bonanza económica (sobrepeso de empresas, competencia, sueldos y salarios, fusiones y adquisiciones...).

Igualmente se presentan reclamaciones por multas en países de la Unión Europea por incumplimiento de la normativa europea o local (seguridad, datos, competencia...).

Los delitos societarios, la falsedad en las cuentas, la administración desleal y las prácticas de empleo, son las principales bases de las reclamaciones, que se rechazan en los tres primeros casos por dolo.

El gráfico 34 pone de manifiesto que mientras que una de cada cuatro reclamaciones es rechazada por el asegurador por infundada (no hay responsabilidad o no es responsabilidad propia de los D&O's), casi una de cada dos se rechaza por dolo o presunto dolo del asegurado persona física en la realización del hecho reclamado.



Algo más del 20% de las reclamaciones no tienen cobertura (no es cobertura propia del seguro de D&O, no se contrató la garantía, o es de aplicación una exclusión de la póliza).

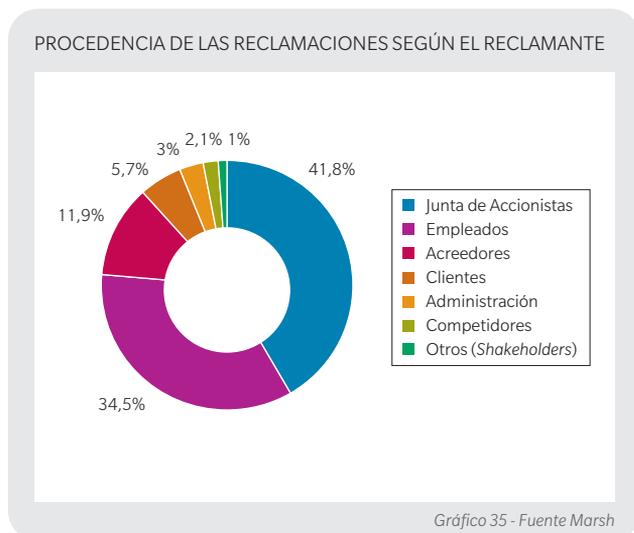
El rechazo del siniestro por no cobertura se ha reducido del 50% al 21% porque la reclamación se presenta ahora *adaptada* a la cobertura de la póliza.

Un porcentaje del 15% de las reclamaciones no tienen cobertura por cuestiones relativas al ámbito temporal.

¿QUIÉN RECLAMA?

Respecto al origen de las reclamaciones en D&O según el tipo de reclamante, la Junta de Accionistas y los accionistas continúan siendo el primer grupo en número de reclamaciones, incrementándose en casi dos puntos respecto al año anterior (gráfico 35).

Los empleados bajan en número de reclamaciones hasta el 34,5% y se producen pequeñas modificaciones porcentuales en el resto de grupos reclamantes, siendo destacable el aumento de casi un 1,5% en el de los clientes.



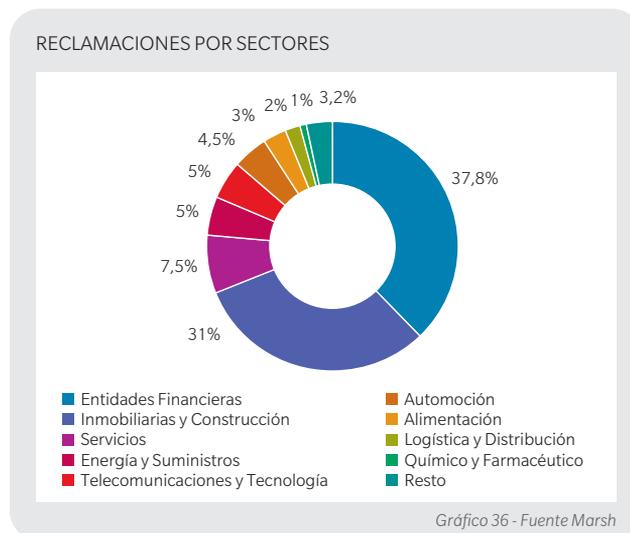
SECTORES MÁS RECLAMADOS

Como principal novedad respecto a los sectores más reclamados en 2011, hay que destacar el paso de las entidades financieras como sector más reclamado, del segundo al primer lugar (gráfico 36) en detrimento del sector de construcción que baja un puesto.

Dentro de las entidades financieras, los pequeños bancos y cajas de ahorros y las sociedades de capital riesgo, por inversiones fallidas, han destacado por su elevado número de reclamaciones.

Bajan las reclamaciones en los sectores de energía y suministros, alimentación y logística y distribución mientras que suben en el sector servicios, automoción y telecomunicaciones.

En las sociedades *non profit* (incluidas en el resto), las reclamaciones se basan en la reducción de subvenciones, en el resultado de las auditorías de gestión de la subvención, y en la reducción de plantilla por reestructuraciones.







CONCLUSIONES

GENERALES

La profunda crisis económica de España ha afectado al sector asegurador con una disminución general del 5,3% en la recaudación de primas, lo que supone que los españoles hemos dedicado casi 3.200 millones de euros menos a la compra de seguros.

El seguro de D&O continuará siendo el motor del seguro de responsabilidad civil, aunque su crecimiento podría ralentizarse respecto a años anteriores. Sin embargo, es fácil intuir que las reclamaciones continuarán al alza y habremos de ver todavía una tipología de siniestros muy relacionada con la crisis y con las medidas que cada empresa adopte para sobrevivir y crecer, tanto en el terreno de la gestión de recursos humanos como en las estrategias adoptadas.

El sector servicios ha aumentado el porcentaje de contratación como reflejo de una mayor conciencia del riesgo, aunque todavía hay un porcentaje muy elevado, de casi el 50% de empresas, que no conocen que existe un seguro específico para la protección de este riesgo.

La transparencia y el buen gobierno corporativo han constituido una reivindicación clara y constante por parte de la sociedad, accionistas, inversores y competidores en el ámbito empresarial. Los casos de corrupción, los escándalos financieros y las quiebras de un elevadísimo número de empresas, han sido el motor de estas reivindicaciones.

Es un hecho que la mayor exigencia de transparencia y el cumplimiento de los códigos de buen gobierno corporativo por parte de los inversores, acentúa la responsabilidad de los administradores y consejeros. Por ello, los Comités de Auditoría deben centrar su labor de vigilancia en los principales riesgos de las empresas, ya que tres de cada cuatro CEO's consideran que los procedimientos de gestión y control del riesgo adolecen todavía de perspectiva de futuro, de control de la volatilidad del riesgo y de insuficiencia de respuesta ante una crisis.

PRIMAS

En 2012 el mercado ha continuado con el ciclo blando, si bien es necesario destacar que las reducciones de prima no han sido ya ni significativas ni generalizadas, lo cual permite apuntar una estabilidad con tendencia al fin de ciclo de mercado blando para final de 2013 e inicio de 2014.

En el contexto de crisis, el cliente ha manifestado con insistente interés y preocupación la necesidad de reducir el coste, incluso a costa de reducciones del límite asegurado. Así, más del 9% de los clientes redujo su límite y el 10% de ellos redujo la prima.

El seguro de D&O crece en primas casi un 8%, menos que el año anterior. El menor crecimiento en primas se explica por las ligeras reducciones de cuentas en la renovación, la desaparición por concurso de muchas empresas y la imposibilidad de pagar las primas del seguro en algunos casos.

En todo caso, más de 10 millones de euros nuevos en primas reflejan la importancia y utilidad de este seguro.

Las entidades financieras incrementaron de forma general sus primas en las renovaciones, como consecuencia de su siniestralidad y situación financiera.

PÓLIZAS

Un crecimiento de más del 16% en nuevos clientes acredita que el seguro de D&O es el motor del seguro de responsabilidad civil y que se ha acentuado la conciencia de administradores y directivos de los riesgos que asumen en su actividad. Las pymes, micropymes y el sector servicios son responsables de casi el 70% del crecimiento, seguidos de las empresas familiares, la Administración y aquellas compañías que han abordado en 2012 procesos de internacionalización, así como de las instituciones financieras y sociedades de capital riesgo.

El producto se ha simplificado en su contratación, aunque como consecuencia de la crisis, se ha ralentizado el periodo de decisión de compra.

No ha habido novedades dignas de señalar en orden a coberturas o garantías nuevas en las pólizas en el ejercicio 2012.

SINIESTRALIDAD

Los concursos de acreedores —una de las principales causas de reclamación— han vuelto a alcanzar un triste récord en 2012, con destrucción de empleo, de riqueza y de tejido productivo. Casi el 5% de las empresas que entraron en concurso tenían un seguro de D&O.

Una de cada tres empresas con seguro de D&O en 2012 ha sufrido una reclamación, destacando los sectores financiero y de construcción, con el 70% de los casos.

La siniestralidad se ha incrementado en más de seis puntos hasta alcanzar el 43,2%, lo que significa que casi uno de cada dos euros recaudados por las aseguradoras se ha destinado al pago de siniestros.

Los siniestros son ya tanto de frecuencia como de cuantía. Los gastos de defensa jurídica, aunque se han reducido, constituyen todavía el 74% del coste del siniestro.

Destacan entre las reclamaciones las que tienen por objeto la defensa de intereses de grupo (*lobbying* y *stakeholders*) y el patrimonio de los inversores.

Muchas de las reclamaciones rechazadas tienen como base una conducta dolosa (falsedad de cuentas, delitos societarios, administración desleal). Además, continúan siendo tendencia las reclamaciones por prácticas de empleo.

Como novedad muy destacada en el capítulo de reclamaciones hay que señalar la tendencia a reclamar de forma individual o nominada a un cargo o persona.

Es el CEO, y no el Presidente, la figura más reclamada en 3 de cada 4 casos, seguido del Presidente con el 38%, el CFO con el 36%, directivos concretos con el 35% y Director General con el 25% de los casos.

En 2013 se ha hecho público el borrador del futuro Código Mercantil y una nueva reforma del Código Penal que afecta muy significativamente a los administradores sociales. Se avecina más responsabilidad, más exigencia y mayores sanciones.

En este escenario, el futuro depara más responsabilidad a los administradores y directivos, más conciencia y facilidad para exigirla y más necesidad de formación frente a los riesgos de los equipos directivos.

MARSH

Líder mundial en consultoría de riesgos y bróker de seguros. Pionera en su sector desde hace más de 140 años, Marsh trabaja con sus clientes para diseñar, implementar y gestionar soluciones innovadoras y específicas para cada sector de actividad, que les ayuden a crecer y proteger su futuro, reduciendo sus costes operativos.

Marsh presta servicios globales de consultoría de riesgos, correduría de seguros, soluciones financieras y gestión de programas de seguros y reclamaciones para empresas, organismos públicos, instituciones, asociaciones profesionales y clientes particulares. Entre otros clientes están el 87% de las empresas del Fortune Global 500.

Nuestros 26.000 profesionales prestan asesoramiento y capacidad transaccional a sus clientes en 100 países, generando unos ingresos anuales de 5.463 millones de dólares.

Marsh es una empresa del Grupo Marsh & McLennan Companies, firma global de servicios profesionales con aproximadamente 54.000 empleados y unos ingresos anuales cercanos a los 12.000 millones de dólares. Marsh & McLennan Companies es también la empresa matriz de Guy Carpenter, especialista en consultoría y correduría de reaseguros; Mercer, consultora de Recursos Humanos y servicios financieros relacionados; y de Oliver Wyman, consultora de gestión y estrategia. Marsh & McLennan Companies (MMC) cotiza en las bolsas de Nueva York, Chicago y Londres.

GÓMEZ-ACEBO & POMBO

Gómez-Acebo & Pombo lleva más de 40 años prestando servicios de asesoramiento legal en todas las áreas del derecho de empresa.

Somos una firma ibérica independiente y tenemos como objetivo aportar valor a nuestros clientes mediante estrategias legales innovadoras y de éxito.

En la actualidad contamos con 270 abogados de los cuales 62 son socios, presentes en diez oficinas en cinco países (España, EE.UU, Reino Unido, Portugal y Bélgica), preparados para entender el negocio de nuestros clientes y coordinados para aportarles valor mediante soluciones innovadoras de máxima seguridad jurídica.

Nuestra experiencia viene avalada por la relevancia de nuestros clientes y de sus marcas y por los éxitos que hemos conseguido al defender sus intereses. El 50 % de nuestros clientes son extranjeros y provienen de países de la Unión Europea (20 %), América (15 %), Asia (13 %) y África (2 %). Durante los últimos diez años, más del 60 % de las empresas que cotizan en el IBEX 35, el EUROSTOXX 50, el DAX 30, el DOW JONES y el FTSE 100 han sido asesoradas por Gómez-Acebo & Pombo.

Somos abogados de clientes, por eso conocemos bien su negocio y sus especificidades, para prestar el mejor asesoramiento adaptado a las necesidades reales y de entorno empresarial de nuestros clientes. Tenemos un acceso privilegiado a los mercados internacionales, lo que nos permite además seguir a nuestros clientes más allá de nuestras fronteras. Somos uno de los despachos españoles más activos en los foros internacionales.

Gómez-Acebo & Pombo es reconocido nacional e internacionalmente por sus servicios jurídicos y ha recibido a lo largo de los años premios y nominaciones a la gestión, al servicio al cliente, a la innovación, y a la excelencia técnica en sus especialidades legales. Asimismo, un 72,6 % de nuestros socios aparecen destacados entre los mejores expertos en los directorios internacionales.



Madrid
+34 91 456 9400

Barcelona
+34 93 494 8100

Bilbao
+34 94 428 4800

Coruña
+34 98 190 3099

Pamplona
+34 94 836 6602

Sevilla
+34 95 429 6760

Valencia
+34 96 110 9779

www.marsh.es

 @Marsh_Inc

 [linkedin.com/company/marsh](https://www.linkedin.com/company/marsh)



Madrid
+34 91 582 9100

Barcelona
+34 93 415 7400

Bilbao
+34 94 415 7015

Málaga
+34 95 212 0051

Valencia
+34 96 351 3835

Vigo
+34 98 644 3380

Bruselas
32 (0) 2 231 12 20

Lisboa
(351) 21 340 86 00

Londres
44 (0)20 7329 5407

Nueva York
+1 (646) 736 3075

www.gomezacebo-pombo.com

 @gomezacebopombo

 [linkedin.com/company/gomez-acebo-&-pombo](https://www.linkedin.com/company/gomez-acebo-&-pombo)

Todos los derechos de propiedad intelectual de las informaciones, contenidos, datos y gráficos que se incluyen en este Estudio, incluida la forma en que se presenta (en adelante el contenido), pertenecen a Marsh, S.A. Mediadores de Seguros (en adelante, Marsh), y el destinatario no obtendrá, ni tratará de obtener, ningún derecho sobre la titularidad de dicha propiedad intelectual. El contenido es privado y confidencial y está destinado al uso exclusivo del destinatario. Queda terminantemente prohibido que el contenido se reproduzca, distribuya, publique, transforme y/o difunda, total o parcialmente, con terceras personas, físicas o jurídicas, públicas o privadas (incluidos los consultores y asesores del destinatario), sea con fines comerciales o no, a título gratuito u oneroso, sin el previo consentimiento escrito de Marsh.

El uso del contenido será estrictamente informativo. Se trata de información facilitada por diferentes fuentes y, por lo tanto, sin que Marsh sea responsable de su integridad, veracidad o exactitud, de modo que no asume responsabilidad alguna por los eventuales errores existentes en ella, ni por las discrepancias que pudieran encontrarse entre distintas versiones de la misma. Debe ser considerada únicamente como información general, no garantizando Marsh, expresa o implícitamente la misma. Marsh no pretende que la información contenida en el presente documento sea interpretada como asesoramiento a una situación concreta, ni aplicable a la misma, no pudiéndose tomar como tal.

Las manifestaciones en materia fiscal, contable o jurídica deben entenderse como observaciones generales basadas únicamente en nuestra experiencia en riesgos y seguros y no pueden considerarse asesoramiento fiscal, contable o jurídico, el cual no estamos autorizados a prestar. Todas estas materias deben examinarse con asesores adecuadamente cualificados en el correspondiente campo. Por dicho motivo Marsh no asumirá la responsabilidad que pueda existir, bien por el contenido de dichas observaciones generales que pudieran haberse incluido, bien por la falta de análisis de las implicaciones legales, comerciales o técnicas de los documentos e información puestos a nuestra disposición.

Marsh, S.A., Correduría de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en Paseo de la Castellana, 216, 28046 Madrid, N.I.F. A-81332322. Inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo 10.248, Libro: 0, Folio: 160, Sección: 8, Hoja: M-163304, Inscripción: 1. Inscrita en el Registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con nº J-0096 (Correduría de Seguros) y RJ-0010 (Correduría de Reaseguros). Concertados los Seguros de Responsabilidad Civil y de Caución, según Ley 26/2006, de 17 de julio.