



AIG España

Paseo de la Castellana 216
4ta Planta
28046, Madrid
www.aig.com.es

Leticia Galarza Lamas

Directora de Marketing y
Comunicación
España y Portugal

NOTA DE PRENSA

26 de Abril de 2018

El seguro de M&A, el boom de un producto con grandes posibilidades de crecimiento

- AIG analiza en una mesa redonda la evolución de estas pólizas durante los 10 años que lleva teniendo suscripción local para las mismas en España

El seguro de M&A tiene una gran perspectiva de crecimiento y desarrollo. Esta es la conclusión que compartieron los participantes en la mesa redonda que, bajo el título ‘Hacia la madurez de los seguros de M&A’, organizó la aseguradora AIG para conmemorar el décimo aniversario de la presencia de suscripción local para esta póliza en España.

En el debate, moderado por María José Cruz, responsable de M&A de AIG para el Sur de Europa, participaron María Segimón, consejera independiente y presidente de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en Axiare Patrimonio Socimi; Mary Duffy, Global Head of AIG M&A Insurance Group, y José Martínez, director de Siniestros de Responsabilidad Civil Profesional de AIG EMEA.

Lucas Scortecchi, director de Líneas Financieras de AIG, dio la bienvenida a los asistentes narrando de forma rápida y gráfica la evolución de los seguros de M&A desde su lanzamiento hace 10 años en España: “Globalmente, hemos pasado de 80 pólizas al año a 800 y de 47 millones a 400 en primas”. Y señaló que el despegue ha sido especialmente espectacular en los últimos dos años, “hemos duplicado y hasta triplicado las cifras”. Al mismo tiempo, auguró para el futuro inmediato “números impresionantes que ya hemos visto en otros lugares del mundo”.

María José Cruz abrió el debate recordando que, “hace ahora 10 años, AIG apostó por España como uno de los países donde intentar desarrollar el uso del seguro para mitigar los riesgos relacionados con las operaciones de M&A”. Reforzó, asimismo, la intervención de



Scortecci apuntando que ahora mismo se está viviendo lo que ella definió como “un auténtico boom”.

Y destacó el hecho de que es la primera compañía de seguros con un equipo de suscripción con presencia local especializado en este tipo de productos, que cuenta con la ventaja de ofrecer las pólizas en español y en inglés y sujetas a la legislación local. “AIG es líder en este ramo, fuimos pioneros en apostar por la suscripción local, tenemos uno de los equipos mejor cualificados del mercado y, además, tenemos contrastable experiencia en la tramitación y abono de los siniestros”, resumió de forma contundente.

Cruz explicó que la maduración de este seguro a lo largo de la última década se refleja en el hecho de que “muchas de las operaciones de fusiones o adquisiciones que actualmente se cierran en nuestro país se plantean, e, incluso, formalizan, con el respaldo de una póliza mediante la que el comprador o el vendedor transfiere al mercado asegurador determinados riesgos relacionados con las mismas”.

La responsable de M&A de AIG para el Sur de Europa se mostró también optimista sobre el futuro del producto, “que ha experimentado un importante crecimiento desde hace 18-24 meses, provocado fundamentalmente por el aumento de su uso en operaciones en el sector inmobiliario”. Algo que constató María Segimón durante su intervención.

La directiva de Axiare ofreció su punto de vista y explicó los beneficios de este producto desde su experiencia. “Inicialmente nosotros empezamos usando este tipo de producto como compradores porque nos obligaron los vendedores en operaciones en las que el precio era equivalente a la deuda, por lo que el vendedor no quería vender por 1€ y quedarse con responsabilidades muy superiores”, recordó. Sin embargo, reconoció que en la actualidad empieza a usarse “de manera recurrente y sin necesidad de que concurren circunstancias extraordinarias, ya que cada vez más son los propios ‘transaction managers’, sobre todo cuando actúan como vendedores, los que prefieren utilizar este producto y olvidarse de la operación una vez cerrada”.

Durante su intervención, también apuntó los aspectos en los que cree que las aseguradoras podrían seguir evolucionando: “en reducir la lista de las materias objeto de exclusión de las pólizas y en que el proceso para obtener los pagos por reclamaciones sea sencillo y no puedan ser objeto de negociación o incluso de rechazo por parte de las aseguradoras, salvo en circunstancias muy obvias y evidentes”.



Por su parte, Mary Duffy comentó la situación del seguro desde un punto de vista más internacional. Explicó que “durante muchos años se usó solo cuando era absolutamente necesario”. Algo que ha cambiado a medida que los compradores o vendedores han ido cogiendo experiencia y confianza en el uso del producto y en el proceso que implica su contratación. Destacó Australia, donde el uso del producto en operaciones en las que se vende un ‘private equity’ es absolutamente común, y Alemania entre los países en los que más está creciendo la demanda.

Mary Duffy ahondó en la importancia de que el mercado, incluyendo los asesores de los clientes, adquiera confianza en cuándo y cómo utilizar estos productos, en el proceso de contratación y en que efectivamente responden en caso de siniestro. Asimismo, comentó que la evolución del producto en los últimos años ha implicado también una mayor flexibilidad en las coberturas ofrecidas y en la posibilidad de negociar las mismas mediante discusiones con la compañía de seguros con el objetivo de darle el confort que necesita para poder ofrecer una herramienta eficaz para los clientes.

José Martínez, a su vez, analizó otro aspecto del seguro de M&A y se basó en su experiencia en el departamento de Siniestros para afirmar que la siniestralidad en Europa va aumentando. “En estos momentos, AIG Europe está tramitando 125 siniestros bajo pólizas de W&I (warranty and indemnity insurance), de los cuales el Reino Unido contribuye con un 31% y Europa Continental con el 69%”. Al mismo tiempo, afirmó que en la última década ha demostrado que funciona en todas las subregiones de AIG Europe, incluida España, “donde se han pagado varios siniestros por importes relevantes”. “Los compradores de estos seguros pueden confiar en el producto”, resumió.

Por otra parte, destacó que la colaboración entre los suscriptores de M&A y el departamento de Siniestros es crucial. “Como asegurado no quieres que tu tramitador de siniestros aprenda cómo funciona una operación de M&A por primera vez cuando recibe tu siniestro. En la última década, AIG Europe ha desarrollado una experiencia sólida en este tipo de reclamaciones. A la hora de recibir un siniestro nuevo, deseamos una comunicación fluida con los asegurados, sentarnos con ellos y darles la tranquilidad de que hemos visto casos similares en el pasado, que sabemos qué esperar, que rápidamente identificamos la información que es relevante para poder avanzar en el proceso”, explicó.

Destacó también la importancia de responder con rapidez cuando un cliente tiene un problema: “Cuando se necesita apoyo de expertos



externos –por ejemplo, en temas complejos de incumplimiento de garantías relacionadas con los estados financieros de la ‘target company’–, se identifica esa necesidad en una fase inicial de la tramitación. Nuestro objetivo es poder determinar lo antes posible si ha habido un incumplimiento de una garantía asegurada y poder darle certeza al asegurado de que su póliza va a responder”. Y concluyó que “el producto, efectivamente, funciona”.

Al debate asistieron representantes de despachos de abogados nacionales e internacionales especializados en operaciones de fusiones y adquisiciones, así como brokers y otros especialistas en la materia, que formularon una amplia variedad de preguntas relacionadas con distintos aspectos del seguro de M&A.

Acerca de AIG

American International Group, Inc. (AIG) es una organización líder mundial en seguros. Fundada en 1919, las empresas pertenecientes a AIG hoy ofrecen una amplia gama de seguros de daños materiales, responsabilidad, vida y pensiones, así como otros servicios financieros a clientes en más de 80 países y jurisdicciones. La variada oferta de AIG incluye productos y servicios que ayudan a empresas y particulares a proteger sus activos, gestionar sus riesgos y obtener seguridad para la jubilación. AIG cotiza en las bolsas de Nueva York y de Tokio.

Información adicional sobre AIG disponible en www.aig.com | YouTube: www.youtube.com/aig | Twitter: @AIGinsurance www.twitter.com/AIGinsurance | LinkedIn: www.linkedin.com/company/aig. Estas referencias con información adicional acerca de AIG se proporcionan para su comodidad; la información incluida en tales sitios web no se debe considerar como referencia de esta nota de prensa.

AIG es la denominación comercial para las operaciones mundiales de seguros generales, de daños y responsabilidad civil, de vida y de pensiones de American International Group, Inc. Para obtener más información, por favor visite nuestro sitio web en www.aig.com. Todos los productos y servicios están suscritos o proporcionados por compañías subsidiarias o afiliadas de American International Group, Inc. Algunos productos o servicios pudieran no estar disponibles en todos los países. La cobertura está sujeta a términos contractuales de cada póliza en su idioma original. Algunos productos o servicios no aseguradores pueden ser proporcionados por terceros independientes. Algunas coberturas de daños y responsabilidad civil pueden ser proporcionadas por un asegurador de líneas excedentes. Los aseguradores de líneas excedentes no suelen participar en los fondos de garantía del Estado y, por consiguiente, los asegurados no están protegidos por tales fondos.