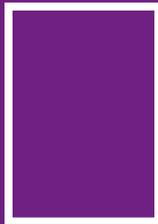


Análisis del mercado de seguros de América Latina - 2020

Octubre de 2020





Contenido

Introducción	4
Resumen ejecutivo	6
Visión general del mercado y tendencias emergentes por país	10
<i>Argentina</i>	10
<i>Brasil</i>	11
<i>Chile</i>	12
<i>Colombia</i>	14
<i>México</i>	16
<i>Perú</i>	17
<i>Venezuela</i>	19
Tendencias de productos por país	20
<i>Seguro de Propiedad</i>	20
<i>Seguro de Responsabilidad Civil</i>	24
<i>Líneas Financieras (FINEX)</i>	33
<i>Soluciones Financieras</i>	44
<i>Aeroespacial</i>	52
<i>Mercados Marítimos</i>	56
<i>Construcción</i>	64
<i>Recursos Naturales</i>	66
<i>Automotores (Mercado Directo)</i>	74
Práctica de Facultativo	76
Práctica de Riesgos y Análisis (Risk & Analytics)	78
Práctica de Defensa de Siniestros Complejos	82
Práctica de Contabilidad Forense y Siniestros Complejos (FACC)	83
<i>Cuantificación de los daños económicos a causa del COVID-19</i>	83
<i>Revisión de los valores de interrupción de negocios</i>	83
Contactos	84

Introducción

Bienvenido a la primera edición del **Análisis del mercado de seguros de América Latina** de Willis Towers Watson. Nos complace presentarles nuestra perspectiva del mercado de seguros y reaseguros para 2020, con especial enfoque en las tendencias económicas y comportamientos de las tasas en los diversos productos e industrias.

A partir del análisis retrospectivo de los últimos meses (tiempo en el que el mundo se sorprendió con la pandemia sin precedentes del COVID-19) y de la visión vanguardista de nuestro liderazgo regional, este informe ofrece información de los impactos de los riesgos sobre los activos humanos y de capital. Debido a un escenario de riesgo nunca vivido, las empresas y sus equipos de gestión deben estar bien preparados para tomar decisiones basadas en un soporte analítico sólido y un asesoramiento consultivo.

Las industrias enfrentan diferentes naturalezas de exposición al riesgo. En este documento compartimos nuestra percepción de los principales mercados de seguros y reaseguros de América Latina. Para, ello, se abordan factores macroeconómicos, tendencias del sector, entorno regulatorio y las perspectivas de productos asegurados tales como Propiedad y Responsabilidad Civil, Líneas Financieras (FINEX), Soluciones Financieras, Aeroespacial, Mercados Marítimos, Construcción, Recursos Naturales y Automotores. Nuestro profundo conocimiento en estos productos comerciales nos permite proporcionar soluciones específicas y personalizadas para cada uno de estos sectores.

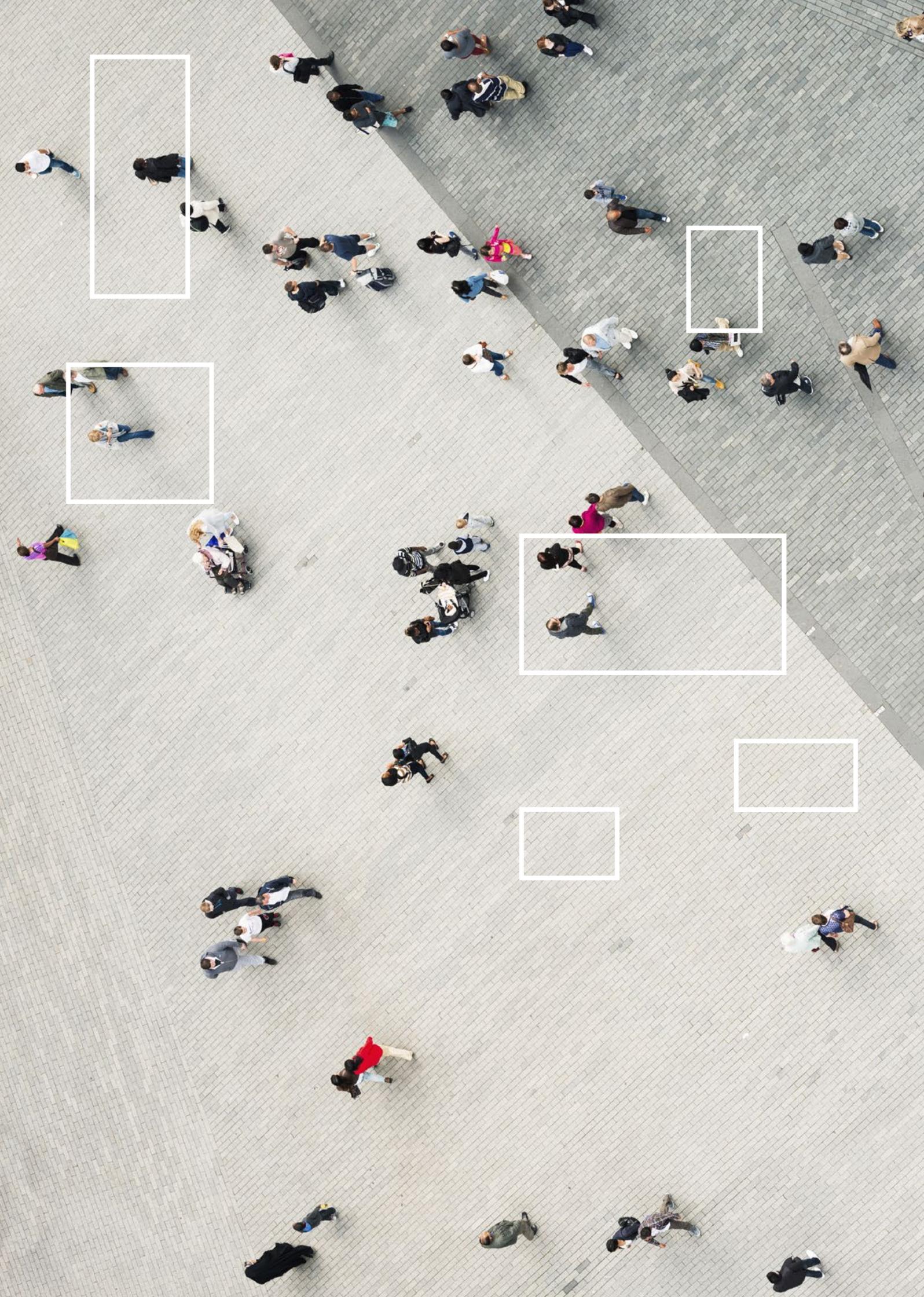
Nuestros clientes se han beneficiado del equipo de Riesgos Corporativos y Corretaje de Willis Towers Watson, apoyados por nuestras prácticas de Facultivo, Riesgos y Análisis (*Risk & Analytics*), Defensa de Siniestros Complejos y Contabilidad Forense. A partir de estas prácticas, se han proporcionado servicios de ingeniería de riesgos especializados para entender, desarrollar y modelar sus exposiciones con el fin de generar oportunidades a nuestros corredores para desarrollar cotizaciones y colocaciones más inteligentes y competitivas.

Cuando se mira hacia el futuro, América Latina sigue siendo una región de crecimiento económico. Nuestras actividades de corretaje en esta región están totalmente coordinadas con nuestros Centros de Excelencia de Corretaje Global, en los que nuestros expertos regionales brindan servicios a clientes en toda América Latina y CAC y a otros mercados internacionales donde sea necesario. El conocimiento experto (*expertise*) de Willis Towers Watson nos diferencia de nuestros competidores y ofrece soluciones verdaderamente integradas y de valor agregado a nuestros clientes. Brindamos una perspectiva única para ofrecer los mejores resultados y para agregar valor real.

Esperamos que disfrute este informe y mantengamos la sólida relación de confianza con los clientes y mercados aseguradores hoy y en el futuro.



Luis Maurette
CRB Global Head of Sales & Client Management
Head of Latin America



Resumen ejecutivo

La pandemia sin precedentes del coronavirus (COVID-19) ha impactado a todas las economías e industrias principales, y el mercado de seguros en América Latina no es la excepción. Es probable que los desafíos inmediatos asociados con la crisis y la recesión económica resultante traigan efectos duraderos al sector de los seguros. Las aseguradoras están revisando la cobertura proporcionada bajo su gama de productos y los gobiernos están estableciendo nuevas leyes que impactan directa e indirectamente en la gestión del riesgo y el seguro. La situación está en constante evolución y Willis Towers Watson está colaborando globalmente para considerar las implicaciones de los seguros para que las compañías puedan tomar decisiones efectivas.

Para la mayoría, pero no para todos, el COVID-19 puede no ser un evento cubierto. Las particularidades de cobertura son complejas, dependen mucho del lenguaje específico de la póliza del asegurado, por lo que se requiere un análisis cuidadoso realizado por expertos. Dado que todos los tipos de seguro se verán afectados directa o indirectamente por esta pandemia, que implica un riesgo catastrófico de largo plazo y un alcance global, es importante evaluar cómo se encuentra el mercado asegurador al momento de la crisis:

- La mayoría de las aseguradoras ingresaron a la crisis del COVID-19 bien capitalizadas.
- El impacto financiero en las aseguradoras provendrá de tres fuentes:
 - Siniestros cubiertos y pagados, dependiendo de su combinación (*mix*) de negocios (habrá reclamos directos e indirectos).
 - Erosión de su cartera de activos, dependiendo de la mezcla de inversión que realizan.
 - Reducción de los ingresos futuros debido a la reducción de las tasas de interés y otros ingresos por inversiones y la degradación de las bases de las tasas de seguro.
- Hay una mayor preocupación por el estado del balance de la aseguradora de vida (frente a los ramos generales).
- Las agencias de calificación están activas y revisando los estatus de calificación, principalmente de los mercados de reaseguros, inclusive con algunas rebajas de calificación.

Es muy probable que la situación actual alargue aún más las condiciones de alza del mercado que estábamos experimentando antes del COVID-19.

Temas clave para tener en cuenta

- Las industrias bajo mayor escrutinio actualmente incluyen atención médica, cuidado de ancianos, hospitalidad, entretenimiento, aviación y energía.
- Los aumentos de las tasas experimentados a fines del año pasado y en los primeros meses de este año todavía están ocurriendo y, dependiendo del seguro, con una aceleración de alzas inmediata en este punto.
- Las industrias y compañías más afectadas por la crisis económica enfrentan una capacidad reducida y términos desfavorables, ya que los suscriptores temen quiebras.
- Para instalaciones reutilizadas a consecuencia de la pandemia, existe una incertidumbre frente a la cobertura, ya que pueden tener un cambio importante en el riesgo.
- Las plantas e instalaciones inactivas deben revisarse por cuestiones de seguridad y mantenimiento.

Roman Mesuraca

Regional Head of Broking, Latin America



DIRECTOR

¿Hay “esperanza” al final del túnel?

	Las pérdidas en los seguros de autos son bajas.
	El sistema de justicia se ha detenido. Esto ejercerá presión sobre los demandantes y los abogados para llegar a un acuerdo.

¿Qué deben hacer todos los asegurados?

- Cumplir con todas las directivas gubernamentales para reducir el daño potencial y mitigar la responsabilidad potencial.
- Tener cuidado con la discriminación real o involuntaria basada en el origen étnico, la raza, entre otros, de los empleados y clientes.
- Reunir sus pólizas vigentes y obtener una revisión por expertos. Sus pólizas serán el único factor para determinar la cobertura.
- Revisar las cláusulas de cancelación, provisiones de primas mínimas, los deducibles y sumas aseguradas.
- Cumplir con todas las condiciones de la póliza. Tener en cuenta especialmente las garantías y las cláusulas de cobertura. Informar a las aseguradoras sobre cambios materiales en el riesgo.
- Consultar a su corredor frente a la ingeniería de riesgos específica para la seguridad en instalaciones inactivas, las inspecciones de calderas, la planificación para reiniciar la producción, etc.

Cambios en el riesgo, las exposiciones y la necesidad de análisis

El COVID-19, la respuesta de salud pública y el impacto económico cambian la dinámica de los riesgos porque:

- Los valores referentes a interrupción del negocio han disminuido.
- Las nóminas de compensación de trabajadores se han reducido.
- Los problemas de crédito han aumentado.
- Trabajar desde casa representa exposiciones diferentes al riesgo.
- La tolerancia al riesgo de las organizaciones probablemente se ha visto disminuida.



Todos los programas de seguros basados en la exposición deben ser modelados, las provisiones de pérdidas deben ser revisadas, los límites y los deducibles reconsiderados. Es posible que esto deba hacerse ahora, en lugar de esperar la renovación de un seguro. Hable con nuestros expertos para obtener más información sobre lo que se requiere y cómo nuestro equipo de Riesgos y Análisis puede ayudarlo.

¿Qué tipos de seguro se vieron afectados por el COVID-19 (ya sea directa o indirectamente)?

	Seguro de Propiedad e Interrupción de la Explotación		Directores y Gerentes
	Responsabilidad Civil General		Riesgos Cibernéticos
	Cancelación de Eventos		Cuidado de la salud (incluye negligencia médica)
	Crédito		Transporte (puertos y terminales, líneas de cruceros, etc.)
	Medioambiente		Aviación
	Responsabilidad de Prácticas Laborales		Energía

El COVID-19 ha generado una disrupción en los negocios a escala global y es un evento de rápida evolución. La pandemia causada por el nuevo coronavirus ha acentuado la necesidad de las empresas de actuar proactivamente en la planificación de la continuidad de los negocios; ha destacado la importancia de tener una estrategia de gestión de riesgos y programas de transferencia de riesgos bien estructurados, y ha demostrado el valor de tener relaciones sólidas con el mercado de seguros.

La amenaza es invisible y letal para la vida humana, y viene a cambiar las reglas del juego. Todavía con la cuarentena, se anticipa la aplicación de un nuevo capitalismo, en el cual la forma de hacer negocios es obligatoria para priorizar el impacto social, el bienestar personal y familiar de los trabajadores y empresarios. Pero ¿qué tiene que ver la disrupción con el COVID-19? Todo, la angustia es general, en todas las esferas ha habido un colapso sin precedentes, y ya nada será igual que antes.

Visión general del mercado y tendencias emergentes por país

Argentina



Factores macroeconómicos

La actividad aseguradora no ha sido la excepción en un año muy complejo de la economía del país. Tanto a nivel individual como en el mundo corporativo, los clientes han tenido la necesidad de ajustar costos en toda su estructura de gastos por lo que han buscado mayores alternativas de aseguramiento que puedan ofrecerle mejoras de primas en la renovación de sus programas de seguros. En consecuencia, se ha intensificado el trabajo con el fin de ofrecer el servicio y las alternativas para estar a la altura de las demandas de los clientes durante el 2019 y el primer semestre 2020. Adicionalmente, no se ha inyectado prácticamente nueva prima de seguro al mercado debido a la falta de inversiones y retracción económica, lo que ha generado un alto nivel de competencia que ha derivado en una reducción de márgenes, en todos los actores que componen el sector.

Dado que el mercado ha crecido por debajo de los índices inflacionarios, los distintos jugadores han tenido que redefinir estrategias y tomar nuevos desafíos para encontrar nichos y recursos alternativos que les permitan sostener su estructura de gastos. Si bien se esperaba un 2020 desafiante, principalmente marcado por la incertidumbre macroeconómica del país que implicaban complicaciones directas en el armado de presupuestos y estrategias; la pandemia y el confinamiento establecido desde el pasado 20 de Marzo lo han convertido en un año aún más difícil de afrontar tanto desde el lado económico como humano y social.

Tendencias de la industria de seguros

Las grandes industrias han comenzado a tomar acciones de contracción mientras que los asegurados medianos y pequeños piensan en cómo subsistir frente a esta compleja coyuntura, dado que existen escenarios de caída del PBI del orden del 12% como consecuencia de las actuales circunstancias. De allí nacen las demandas a la industria aseguradora para acompañar

a los asegurados con ajustes de costos en sus pólizas de seguro, independientemente de los riesgos que se estén transfiriendo. Las aseguradoras han reaccionado a estas demandas con soluciones según la realidad de cada cliente corporativo y se ha evaluado el grado de paralización de sus actividades, la experiencia siniestral, el compromiso de largo plazo, entre otras cuestiones asociadas al negocio, con el fin de acceder o no a otorgar rebajas comerciales.

Otro de los temas que afecta directamente a los clientes corporativos grandes es la situación del mercado global de seguros, pues este está restringiendo la oferta de capacidad facultativa y está aumentando las tarifas de los productos globalmente comercializados. Este ajuste internacional impacta a los clientes argentinos que se ven afectados por el incremento de los costos de sus programas de seguros en un momento en que sus áreas financieras piden ahorrar para afrontar estos tiempos difíciles a consecuencia del complicado entorno macroeconómico local.

Uno de los temas pendientes en la industria es el fortalecimiento de capital de las aseguradoras del mercado con el fin de ofrecer a los clientes niveles de solvencia razonables para hacer frente a eventuales pérdidas financieras. Si bien es un tema que se viene trabajando con la Superintendencia de Seguros en los últimos años, es importante resaltar que las aseguradoras han tenido acceso restringido a distintas soluciones financieras de rendimiento de capital por lo que se vieron muy afectadas en su cartera de inversiones y como consecuencia de la postergación de plazos en la realización de bonos adquiridos. Esto ha generado un gran retraso en la industria para alcanzar, a mediano plazo, el fortalecimiento financiero de las compañías, y llevará más tiempo adecuar los patrimonios a las necesidades del mercado. Debido a ello, será muy importante para las aseguradoras alcanzar un nivel de suscripción sólido y rentable que permita balancear los resultados de la cartera de inversiones y mejorar las variables de capital en el corto/mediano plazo.

Entorno regulatorio

El regulador comunicó la decisión administrativa 810/2020 en la cual se incluye la actividad de seguros y reaseguros (corredores incluidos) como exenta de cumplir con el aislamiento obligatorio. El regulador indicó que se deberá cumplir con el protocolo establecido para la industria aseguradora para regresar a las oficinas, el cual por su redacción contempla tanto a aseguradoras como a reaseguradoras y a productores individuales y no así a productores y *Brokers* con equipos importantes o con la operación y tamaño de Willis Towers Watson. La división de Cumplimiento (*Compliance*) ya se encuentra en contacto con el regulador para revisar el protocolo a seguir por nosotros, cuando estemos en condiciones de regresar a la oficina, que considere los requisitos del grupo, la regulación y las obligaciones legales.

Brasil



Factores macroeconómicos

Tres meses después de los primeros casos de COVID-19 en Brasil, la previsión para el resultado del PBI brasileño era una contracción de más del 9%, que sería la mayor caída desde el inicio de la serie histórica, en 1947. Las proyecciones económicas al inicio del año indicaban que el PBI brasileño crecería un 2% en una situación normal. Con un plan de subsidios que permitió a los empleadores reducir los salarios de sus empleados durante el período pandémico, así como implementar un programa de asistencia financiera de emergencia para los más vulnerables, el gobierno dispuso de un monto de R\$ 404 mil millones para cubrir estos gastos, así como otros subsidios adicionales. El monto aprobado equivale a más del 12% del presupuesto original para 2020. Este crecimiento del gasto público aumentó aún más el déficit en sus cuentas corrientes, que ya estaba en un estado de alerta incluso antes de la pandemia.

Por otro lado, Brasil vive un momento de caída récord en las tasas de interés, habiendo alcanzado el nivel más bajo de la historia, con un 2% anual, reduciendo significativamente los costos de la deuda del gobierno brasileño. La baja inflación percibida permitió que la tasa cayera a este nivel histórico. La combinación de todos estos factores hizo que Brasil redujera la expectativa de una reducción del PBI para 2020 a algo cercano a una

caída del 5%, casi la mitad de la expectativa inicial. Los economistas también señalan a Brasil como uno de los países que podrá retomar el crecimiento económico de forma más brusca tras el control de la pandemia.

A pesar de esto, aún persisten algunas incertidumbres importantes en Brasil, como la devaluación del Real, que ha estado entre las principales monedas que más valor han perdido en el mundo. El aumento de los precios de los bienes de diversos artículos que componen la canasta básica también suscitó preocupación para muchos economistas.

Finalmente, 2020 es el año de las elecciones de alcaldes y concejales, y los medios de comunicación mencionan que aún persistirá la necesidad de continuar con el aumento del gasto público, actualmente contenido por la ley de techo impositivo. La falta de perspectiva sobre la reanudación de discusiones que llevarían a la aprobación de las reformas fiscales y tributarias, que tiene entre sus objetivos una reducción del gasto público, son también temas que son vistos con cautela por los economistas y la prensa especializada.

Tendencias de la industria de seguros

El sector de seguros se verá muy afectado por las consecuencias de las crisis epidemiológica y económica de 2020 y 2021, pero las perspectivas incluyen una reanudación gradual, con el fortalecimiento de la credibilidad y las condiciones de servicio a la población. El futuro aún tiene muchas incógnitas, pero una cosa es segura: todas las empresas de seguros saldrán más digitales, creativas y con productos desarrollados para satisfacer las demandas de los consumidores antiguos y nuevos en la era post COVID-19.

El mercado asegurador está demostrando un alto grado de madurez y humanismo. Con la propagación del coronavirus en Brasil, algunas aseguradoras han anunciado que ignorarán la cláusula de exclusión sobre pandemias en las pólizas de seguro de vida, y que habrá una compensación a los beneficiarios de las víctimas fatales del COVID-19. Sin embargo, si bien estas empresas tendrán que hacer frente a gastos imprevistos, otro factor puede ser favorable para ellas: el interés de las personas en el producto parece estar aumentando, y esto es un avance significativo.

La pandemia acelera la urgencia de implementar nuevas estrategias para mantener la competitividad y relevancia del seguro en el mercado. Con las crisis epidemiológica y económica, el mercado asegurador debe (i) enfocarse principalmente en la eficiencia y la productividad; (ii) impulsar la transformación digital para crear un mercado por este medio, basado en inteligencia artificial con enfoque relevante en la experiencia del cliente de manera superior, con ventas activadas digitalmente y en línea, y en tiempo real con el cliente (incluyendo la resolución de reclamos); (iii) crear nuevos productos o soluciones para un mercado eventualmente reducido y altamente competitivo, así como carteras más pequeñas de consumidores y de empresas; encontrar nuevas oportunidades para generar ingresos para el crecimiento; (iv) preparar la fuerza laboral para el nuevo mundo después del COVID-19, ya que este obligó a las empresas a reevaluar sus procesos y formas de trabajo, y el aislamiento demostró que las empresas que tenían un proceso de transformación digital en desarrollo han tenido ventaja en medio de la crisis y se han aliado a la inversión en un entorno de aprendizaje constante; (v) reforzar la eficiencia del capital y la marca después de las tensiones inmediatas de capital y liquidez causadas por la crisis.

Chile



Factores macroeconómicos

Chile, como gran parte del mundo, está viviendo una serie de vicisitudes que hace que este año 2020 sea extremadamente complejo en materia económica. Dentro de las principales que podemos destacar se encuentran: En primer lugar, las manifestaciones sociales que se empezaron a producir en el país a partir de octubre de 2019 y en segundo lugar, los efectos que está produciendo la propagación del COVID-19. Esto ha llevado a una devaluación del peso: el precio del dólar marcó un récord y superó la barrera de los 800 pesos chilenos, el valor más alto en la historia del país.

El dólar ha experimentado altos y bajos, pero siempre ha mantenido un valor muy por encima de lo acostumbrado, lo que afecta principalmente a las importaciones de bienes de primera necesidad y el precio final de muchos productos. Todo ello ha producido graves consecuencias económicas, en especial en las pequeñas y medianas empresas. Tras el estallido social y posteriormente con la crisis del coronavirus, muchas industrias han quedado

paralizadas total o parcialmente. En este escenario de incertidumbre, la economía es una de las más afectadas. Además del dólar, hay otros números que mantienen en alerta a las autoridades económicas chilenas. Uno de ellos, es el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Al respecto, tanto el Ministerio de Hacienda como el Banco Central han recortado el rango de sus expectativas. En principio, para el año 2020, se había corregido la estimación de crecimiento, desde un aumento del 3,0% al 3,5% a uno entre el 2% y el 2,5%. Sin embargo, actualmente, se está hablando de que el crecimiento para el 2020 en Chile tendrá un signo negativo, y podría fluctuar entre -0,5% y -8%.

Estudios explican que las medidas expansivas aplicadas por las autoridades fiscal y monetaria (ambas ya aplicadas) atenuarán la caída del crecimiento respecto de los escenarios que se proyecta. Sin embargo, no se pueden descartar escenarios aún más negativos en la medida que la duración y gravedad de la enfermedad se acentúe dentro o fuera de Chile, por lo que podrían necesitarse medidas más agresivas. El bajo crecimiento puede traer consecuencias devastadoras para el empleo, siendo este uno de los factores que más preocupa a las autoridades chilenas. La paralización del comercio, de los servicios, del turismo y de todo lo que tenga que ver con el entretenimiento ha supuesto un golpe económico inesperado para pequeñas y medianas empresas que no tienen una gran suma de dinero para financiarse en momentos de crisis. Muchas empresas han comenzado a despedir a parte de sus empleados y hoy se teme que se podrían perder hasta 500.000 empleos para fines de año. La economía chilena está en una situación extremadamente compleja, tenemos una paralización masiva de la actividad. En ese sentido, el también expresidente del Banco Central y exministro de economía agrega que no es descartable que Chile llegue a sus niveles de desempleo más altos desde la década del 80, y que alcance los dos dígitos. A esto hay que agregar la sombra de incertidumbre que se ha instalado desde el estallido de la crisis, lo que puede traer severas consecuencias en la inversión extranjera y doméstica.

Al ser Chile un país comercial y financieramente integrado, está sufriendo los efectos de la desaceleración económica global desde inicios de año y, además, experimenta los efectos directos de la paralización parcial interna a partir de marzo.

Tendencias de la industria de seguros

Definitivamente, la contingencia sanitaria del COVID-19 ha generado, y seguirá generando, una serie de impactos importantes para la industria aseguradora del país, producto del nivel de desempleo que se pronostica, las caídas en las tasas de interés, el impacto en el tipo de cambio y la reducción en sus ventas, entre otros aspectos. Así mismo, es muy probable que los seguros generales, debido a la ralentización de la actividad, experimenten desaceleración o incluso pérdida de ingresos por primas; pues existe una estrecha correlación entre la evolución del PIB nominal y los ingresos por primas del sector en el ámbito de seguros generales.

Estamos lejos de conocer aún, con razonable precisión, los efectos sobre la producción y el empleo de la presente crisis sanitaria, pero todo apunta a la concreción de una recesión mundial en este ejercicio. Existen dudas mayores sobre la velocidad de recuperación posterior, en el marco de una crisis mundial con un grado de sincronización nunca visto. Aun cuando el alcance y la agilidad con la que el gobierno está tomando medidas de política monetaria y presupuestaria para el sostenimiento de la actividad económica y financiera son ciertamente extremas, están por verse sus efectos reales, en cuanto a la velocidad de la recuperación posterior.

Las mayores dificultades se encuentran en problemas de liquidez de varias empresas, lo que puede complicar la cobranza y el pago de sus seguros, y aumentar el desempleo. La disminución en ingresos también afecta la cobertura de Pérdida de Beneficios en las pólizas y puede implicar eventuales quiebras o cese de actividades de algunos asegurados. La gravedad de esto podría aumentar según la duración que tenga la pandemia.

Como consecuencia del estallido social en programas de seguros, en términos generales los seguros de Propiedad (*Property*) han aumentado entre un 20% y 30%, mientras que la cobertura contra riesgos políticos (que ahora debe comprarse en forma adicional) tiene un alza de más del 40%. Es importante señalar que estas coberturas se entregaban prácticamente sin costo, integradas como adicionales. Por otro lado, existen varias reaseguradoras que están bajando su exposición a Chile. Con todo, no descartan que sigan las alzas si persisten los daños a la propiedad. El precio de los seguros que cubren daños físicos de inmuebles tuvo un antes y un después en

Chile tras la crisis social que se inició en octubre del año pasado. Así se desprende del balance que hacen desde la industria, y el efecto ya lo están sintiendo las aseguradoras y empresas. Lo anterior, ocurre en momentos en que las pérdidas aseguradas producto de los daños del estallido social se encuentran estimadas entre USD 2.000.000.000 y USD 2.500.000.000.

Para este tipo de riesgos, además, han limitado la cobertura de daños por actos vandálicos o conmoción social al 10% del monto total asegurado (con un límite de 50.000 UF, lo que se traduce en unos USD 1.750.000), mientras que antes de los eventos del país se cubría el 100% de dichos daños. Estos límites agregados anuales antes no existían, y tasas mínimas promedio en contratos proporcionales. Lógicamente existen primas más agravadas entre los programas que registraron pérdidas en relación con los que no tuvieron siniestros.

Algunas reaseguradoras están reduciendo su exposición en Chile. Por esto los seguros también se han vuelto más caros. El mercado de los seguros de Propiedad (*Property*) está tratando de recuperarse, están enfrentando el aumento de precios desafiantes en los contratos de reaseguro, especialmente para grandes clientes con exposición catastrófica en Chile. Las aseguradoras y reaseguradoras están expectantes sobre cómo se seguirán desarrollando los acontecimientos en nuestro país. Sin duda, si se mantienen los actos vandálicos contra la propiedad, los valores seguirán al alza.

En cuanto al factor social causado por el COVID-19, se ha dicho que las grandes crisis han sido siempre momentos de importantes cambios. Una de sus consecuencias, será una posible mayor desigualdad económica y la consecuente polarización social que en Chile ya se venía incubando con fuerzas desde hace fines del año 2019. Se cree también que se va a generalizar el *home office* y un uso cada vez más intensivo de las redes digitales y el internet en las interacciones sociales. En síntesis, en medio de esta pandemia el futuro se dibuja incierto y dependerá de las decisiones en este presente que habrán de modificar o no esa imagen que se refleja en el espejo. Este es un mercado desafiante en el que tenemos que aprender a adaptarnos a los cambios que se producen tanto en el mercado como en las diversas situaciones que sufren los países y consecuentemente en nuestros asegurados. Willis Towers Watson tiene las herramientas, los profesionales y el conocimiento para que estos cambios se conviertan en oportunidades.

Colombia



Factores macroeconómicos

La economía colombiana podría decrecer entre 2,7% y 7,9% en el 2020. Esta caída pronunciada obedece al menor ritmo de la actividad y a una disminución significativa en el consumo de los hogares. Ambas situaciones son el resultado de las medidas de aislamiento obligatorio implementadas por el gobierno para detener la pandemia del COVID-19 y al desplome del mercado petrolero. En el que se prevé una reducción en el crecimiento económico superior al 9%. Por otro lado, el ritmo de crecimiento está directamente relacionado con el tiempo que dure el aislamiento y a la dinámica de reactivación de los sectores productivos. Se ha dado inicio a la reincorporación de varios sectores de la industria nacional, como el de la construcción y la manufactura, se viene dando la puesta en vivo del sector del comercio. Se espera que los ajustes en la producción de petróleo, que nacen de recortes en producción anunciados por países de la OPEC, sean de beneficio para la economía colombiana, a través de mejores precios, que llegan justo cuando buena parte de las economías están en fase de reapertura gradual y cuando se espera un repunte en la demanda de crudo.

Junto con los impactos del COVID-19 veremos cambios en la política fiscal, con una alta posibilidad de reformas económicas que establezcan nuevos impuestos y nuevas políticas laborales. Algunos mercados a los que Colombia exporta pueden entrar en una fase de proteccionismo económico. El COVID-19 ha agudizado la fragilidad de la economía global, y ha generado la revaluación del dólar (adicionalmente impactada por los bajos precios del petróleo). Como consecuencia de la dependencia que tiene la economía colombiana del petróleo nos encontramos en un escenario de cambio en este aspecto.

Respecto al tema económico y social, es imperativo que el gobierno mantenga unos mínimos vitales para la población y que tome medidas destinadas a aliviar el impacto a los diferentes sectores de la producción. Para sostener este tipo de políticas, el gobierno colombiano ha planteado esquemas de subsidios en beneficios del sector privado y de la comunidad en general. Así mismo viene preparando planes de reactivación económica.

El precio del petróleo, así como la rebaja en la calificación crediticia para Colombia, representan dificultades para

mantener un flujo de ingresos que permitan afrontar la pandemia. El gobierno colombiano ha dispuesto recursos y préstamos para afrontar la situación.

Existe un mayor escrutinio social para la correcta utilización de los recursos del Estado. Así como un alto potencial de malestar social, consecuencia de la situación actual.

Tendencias de la industria de seguros

Todas las aseguradoras están operando. La mayoría, si no todas, están utilizando tecnología para permitir el trabajo remoto. En cuanto al cambio del modelo frente a los clientes, las aseguradoras tienen la opción de presentar renovaciones automáticas en aquellas líneas de negocio donde la siniestralidad de la cuenta lo permita o prórrogas analizadas caso a caso. Para las prórrogas existe el riesgo de que los mercados en corto tiempo tiendan a endurecerse y que haya, como consecuencia, desmejoras en cobertura e incremento de costos.

Las aseguradoras están respetando las condiciones de cotización abiertas y que ya fueron presentadas a los clientes. Además, han manifestado interés en modificar condiciones ya presentadas en caso de falta de respaldo por parte del mercado reasegurador, que sí podrían llegar a cambiar condiciones ante la validez limitada de los términos que presentan.

El gobierno ha declarado un estado de emergencia para intentar frenar la propagación del virus. Los departamentos y las autoridades gubernamentales nacionales determinan las pautas para combatir el virus; las instalaciones y los proveedores médicos se están ampliando más allá de su capacidad para responder a un empeoramiento constante de la crisis de salud.

Las aseguradoras locales indican que se mantiene el apetito del riesgo que vienen manejando a la fecha, sin embargo, en caso de requerir inspección se acepta la realizada por los corredores. Si no se puede dar la inspección en riesgos con exposición alta, prefieren declinar. Colombia se encuentra ante un mercado duro, disciplinado, desafiante y no convencional. Los asegurados están pagando más por sus productos de seguros. Es una realidad que dependerá del negocio, de su perfil de riesgo, de su estrategia para gestión de riesgos, etc. El mercado de seguros está demostrando una política sin precedentes en cuanto a su estricto estudio de los riesgos.



Se ha dado un endurecimiento del mercado, sin embargo, la capacidad de las aseguradoras en sus contratos automáticos es alta para actividades no complejas. Estamos en un escenario en el que pocas compañías están manteniendo costos de prima, y las colocaciones están siendo analizadas por parte de los suscriptores con una mirada crítica. Se viene manejando el escenario de pandemia de manera fluida, las aseguradoras vienen haciendo acercamientos con los clientes y monitoreando los cambios significativos en los riesgos. Las pérdidas por interrupción de negocios (lucro cesante) vinculadas al COVID-19 generalmente constituirán una exclusión, ya que para activar esta condición se hace necesaria la presencia de un daño material. No obstante, la atención de consultas e incluso siniestros presentados será una carga significativa para el mercado asegurador local.

En el mercado facultativo, la capacidad para la cobertura de sabotaje y terrorismo de propiedad se encuentra disminuida. Por las fusiones y adquisiciones de diferentes mercados, existe cautela para desplegar su capacidad.

Al final toda crisis trae oportunidades, el año 2020 se recordará como el momento de asumir el mayor reto económico de la historia, los países que sepan equilibrar y estimular su economía en estos tiempos de crisis, garantizarán un futuro promisorio.

Entorno regulatorio

El presidente ha anunciado que a partir del 1 de junio se empezarán a relajar las medidas de aislamiento y se emprenderían acciones para reactivar la economía y la movilidad de las ciudades. El Ministerio de Salud y Protección Social emitió la Resolución 00666 que busca crear un protocolo de salud, para mitigar, controlar y manejar adecuadamente la pandemia causada por el COVID-19. Entre las medidas de la resolución se indicó (i) que el empleador tiene la obligación de administrar la información de salud de los empleados y reportarla a los respectivos proveedores de salud; (ii) que el empleador debe definir el cerco epidemiológico del empleado, haciendo pública su condición; (iii) y que el manejo de información sensible - de acuerdo con la Ley 1581 de 2012 -, debe cumplir una serie de requisitos, siendo el más importante: garantizar la seguridad y confidencialidad de la información. La Superintendencia de Industria y Comercio extendió el plazo para la actualización de la información en el Registro Nacional de Bases de Datos hasta el 3 de julio de 2020. La fecha originalmente establecida para dicha actualización era entre el 2 de enero y el 31 de marzo de cada año, sin embargo, debido al Estado de Emergencia, la Superintendencia decidió extender la fecha.

México



Factores macroeconómicos

La expectativa de los analistas para el PIB de todo el 2020 se ajustó nuevamente y ahora prevén una caída de 9% de la economía del país para 2020, lo que implicaría su mayor descenso desde 1932, cuando el PIB cayó más de 14%, y superando además la baja de 6,3% vista en la crisis financiera de 1995. Para 2021, los especialistas esperan que el Producto Interno Bruto (PIB) del país sea de 2,52%, dato mayor al estimado en la encuesta pasada, que fue de 1,88%. Según el análisis de abril, del Banco Central, se espera que la inflación llegue a un nivel de 2,83% por ciento este año, menor al 3,75% estimado en marzo del 2020. Para 2021, se considera que estará en niveles de 3,51%. En cuanto al tipo de cambio, los analistas prevén que cierre el año en MXN 23,36 pesos por dólar, mayor al MXN 22,27 previsto en marzo 2020. Respecto a 2021, estiman que el cierre sea de MXN 23,03 por dólar.

Se espera que para finales de 2020 haya una tasa de desempleo de 5,95%, un aumento de 1,2 puntos porcentuales respecto a la encuesta de marzo. Para la tasa de referencia, estiman que Banxico la dejará en 5% al cierre del 2020. Actualmente se encuentra en 6% (mayo 2020).

	2019	Expectativas Anuales (Marzo de 2020)	Expectativas Anuales (Mayo de 2020)
Inflación	2,83%	3%-3,5%	2,83%
Tasa de interés	7,25%	6,5%-6%	5%
Salario mínimo	Appendix AMXN 102,68	Appendix BMXN 123,22	Appendix CMXN 123,22
Tipo de cambio	\$18,84	Appendix DMXN 18,5 - MXN 20,0	\$23,36
Appendix APIB de México	-0,10%	1%	-9,0%
Appendix APIB mundial	2,90%	2,4%	-4,90%
PIB mundial	2,90%	2,4%	-4,90%

En cuanto al COVID-19, México muestra un desempeño en materia de salud muy pobre. Otras naciones, que han tenido otra filosofía frente a la pandemia, han practicado muchas más (rangos entre el 1,5% y el 3%). Si el porcentaje de la población examinada en México sigue en los mismos parámetros, el escenario más probable para los siguientes meses es que, tras la reapertura parcial de la economía y del fin del confinamiento, no tardaremos en observar una reactivación de los contagios que va a conducir a un nuevo confinamiento. En términos de bienestar social, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval) estimó que hasta 10.700.000 mexicanos podrían caer en pobreza al cierre del 2020, ante la crisis sanitaria generada por el coronavirus y sus potenciales consecuencias económicas, lo que significa un riesgo para la profundización de la indigencia y la desigualdad.

Con ello, el 56,7% de la población en México estaría en este año por debajo de la línea de pobreza por ingresos, desde el 48,8% que se vivió en 2018. 25,3% del total de mexicanos caería en pobreza extrema, por encima del 16,8% reportado en 2018. Por último, 45,8% es la estimación para la pobreza laboral en el segundo trimestre de este año. Esta es la cifra más alta desde el 2005. Esto habla de una baja de más del 8% respecto al 2019 en relación con el poder adquisitivo de la gente que trabaja y tiene un rango de sueldo medio.

Respecto a la materia económica, Standard & Poor´s advirtió que existen riesgos altos en México, debido a que aún no hay estímulos fiscales claros y porque será de las economías con más lenta recuperación en la región (GDP de -7% en 2020). Se cuenta con una baja calificación y bajo grado de inversión (BBB) debido a la baja dinámica esperada de crecimiento afectada por el COVID-19 y también por los precios del petróleo. En relación con esto último, Pemex está presentando 34% de caída en sus ventas (enero a mayo de 2020 frente a 2019). De igual forma, se prevé que el segundo semestre presentará resultados sumamente desfavorables para la paraestatal, así como para la mayor parte de las empresas en México.

El impacto de esta pandemia en la sociedad mexicana que compra protecciones de todo tipo será muy profundo en varios aspectos una vez que la administración de riesgos tendrá que ajustarse a la nueva normalidad. La comunicación y la tecnología será fundamental, las aseguradoras tendrán que desarrollarse en el área de sistemas y digitalización en una forma muy rápida, así como el proceso de suscripción se tendrá que mejorar tanto en calidad como en tiempo y utilizando nuevos procesos.

Tendencias de la industria de seguros

El mundo del manejo de riesgos se está adaptando a una nueva realidad y en México esto no está siendo diferente. La industria de seguros mexicana está en una posición estable, ya que cuenta con una capitalización muy robusta para enfrentar esta contingencia y el futuro. El mercado está mostrando una tendencia de alzas en tasas en casi todos los ramos y líneas especializadas.

El nivel de reclamaciones, resultado de esta pandemia en el ramo de daños, será limitado ya que la gran mayoría de los contratos suscritos hoy requieren de un daño físico para que la cobertura tenga efecto. Las demás coberturas tendrán algún nivel de siniestralidad pero que no afecta los resultados de las aseguradoras que participan en estas líneas de negocio. El ramo del transporte seguirá siendo muy volátil en sus resultados debido al nivel de inseguridad que se está viviendo en las carreteras de todo el país.

En algunos ramos, los resultados en tasas de negocio podrían estar a la baja como en el negocio de autos, ya que se ha visto una reducción importante en la siniestralidad, en particular en la cobertura de robo. La reducción en actividad económica, podría ser un factor de preocupación para la producción de primas en la segunda mitad del año, y puede afectar el nivel de ventas en varios ramos. La reducción de las tasas de interés también afectará el resultado, ya que el producto financiero de las aseguradoras sufrirá una baja importante; como consecuencia el mercado mexicano necesitará soporte adicional de sus consultores de seguros ya que los clientes estarán buscando soluciones creativas con una visión analítica que les ayude a cubrir sus riesgos y costos de mejor manera.

Entorno regulatorio

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores publicó la Circular 34/2020 con relación al COVID-19; en ella comunica que las actividades de seguros se consideran esenciales para la economía mexicana frente a la pandemia, por lo tanto, las instituciones en este sector continuaran con sus actividades. La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas publicó el "Comunicado No. 41" indicando que se permitiera el registro de endosos para las instituciones de seguros que acuerden extensiones de pagos de primas con sus clientes. El objetivo fue beneficiar a los clientes, asegurados y beneficiarios que se enfrentan a situaciones económicas adversas causadas por la contingencia del COVID-19.

Perú



Factores macroeconómicos

Durante el año 2019 el PBI de Perú estuvo alrededor de USD 230.000.000.000, con una población de aproximada de 32,6 millones de habitantes; lo que representa un PBI per cápita alrededor de USD 7.065 por habitante. Nuestra economía ha venido creciendo en los últimos años de forma positiva, la principal fuente de divisas es la actividad minera, que genera cerca del 60% de las exportaciones y tiene una participación del 10% del PBI¹.

Para el 2020 se tenía estimado un crecimiento del 3,2% del PBI²; sin embargo, a raíz de las medidas sociales decretadas por el gobierno (cuarentena estricta en casa y cierre de operaciones comerciales, extractivas y manufactureras) excepto las estrictamente relacionadas con la lucha contra la pandemia, así como a la caída de los precios de los metales (tomar en cuenta el peso del sector minería en nuestra economía) este año la tasa podría llegar a niveles negativos del -10% / -12%, según los expertos, luego de diez años de crecimiento.

La solidez financiera peruana reflejada por la tenencia de USD 74.000.000.000 en reservas internacionales netas y un saldo de deuda pública entre PBI del 26,8% hace ver que Perú posee los instrumentos para afrontar esta difícil situación.

En cuanto al COVID-19 Perú ha sufrido una paralización de gran parte de su aparato productivo, se estima que este se ha reducido hasta en un 50% durante los primeros días de cuarentena decretada por el gobierno, desde mediados de marzo. Además de la cuarentena obligatoria y del distanciamiento social, se han impartido severas exigencias para el uso de mascarillas en caso de aquellas personas que por alguna u otra razón deban salir de sus casas.

Sólo algunos sectores como: salud, banca, seguros, comunicaciones, servicios públicos, así como mercados y supermercados, entre otros, denominados "esenciales", se han mantenido abiertos para la atención de la ciudadanía.

El gobierno ha lanzado un plan de estímulo fiscal, para hacer frente al COVID-19 que comprende:

- Medidas tributarias por PEN 12.300.000 000 (USD 3.640.000.000 aproximadamente).

¹Fuente: Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE).

²Fuente: Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y

- Medidas de gasto por PEN 8.800.000.000 (USD 2.600.000.000 aproximadamente).
- Otros instrumentos PEN 46.100.000.000 (USD 13.640.000.000 aproximadamente).

Todo lo anterior implica un total aproximado de USD 20.000.000.000; lo cual equivale alrededor del 12% de PBI. Es el esfuerzo más grande que se ha llevado a cabo en América Latina. Otro aspecto importante a comentar es que la revista *The Economist* ha publicado que Perú está considerado **entre las cuatro economías emergentes** más sólidas para combatir la pandemia del **COVID-19** y se ubica detrás de Botsuana, Taiwán y Corea del Sur. También es destacable el pronunciamiento de la calificadora S&P que ratificó las calificaciones a largo plazo de riesgo crediticio soberano de la República del Perú, en 'BBB+' en moneda extranjera y 'A-' en moneda local. Asimismo, ratificó la perspectiva estable de ambas calificaciones.

Tendencias de la industria de seguros

Al año 2019, Perú representaba en primas unos USD 4.210.000.000, y la participación de las líneas de Propiedad y Responsabilidad (*Property & Casualty*, P&C) corresponde a un 39% de este importe. Las referidas líneas de negocio han venido creciendo durante los últimos dos años, por encima del incremento del PBI del país. El mercado de P&C peruano está compuesto por 14 aseguradoras, de las cuales dos concentran el 54% de las primas; y las cuatro primeras poseen el 91% de las primas totales para esos ramos.

Debido a este panorama, se debe vigilar muy de cerca la morosidad y los flujos de caja. Se vislumbra una fuerte reducción en el total de las primas colocadas, principalmente por una reducción en los volúmenes asegurados y contracción en la compra de algunos seguros, principalmente el vehicular. Respecto a la efectividad de cobranza, en el mes de abril se ha percibido una caída desde el 80%-90% al 60%-55%; lo que ha causado que tanto aseguradoras como corredores de seguros aúnen esfuerzos para paliar esta situación.

La situación generada por el COVID-19 ha permitido que muchas aseguradoras implementen en tiempo récord sus programas de trabajo remoto, por lo que el sistema ha podido funcionar de manera regular. Lo anterior también ha acelerado la ejecución de proyectos relacionados a la digitalización/robotización, con el propósito de lograr mayores eficiencias y por ende menos gastos administrativos. Las aseguradoras ya están pensando en redactar de forma más clara los contratos de seguro para evitar malinterpretaciones.

Se espera que la compra de seguros sea más acotada y se requieran nuevas herramientas como el empleo de análisis de datos para realizar una compra más alineada con las necesidades del asegurado. La preservación de la cartera será otro aspecto que las aseguradoras también deberán tener en cuenta. El cumplimiento de los presupuestos iniciales será un factor de presión importante, para algunas de ellas. Se resaltan los esfuerzos realizados por la Superintendencia de Banca y Seguros de Perú (SBS) para flexibilizar algunos procesos y obligaciones del mercado; a fin de lograr un mayor dinamismo, tales como:

- Suspensión de la remisión de información financiera.
- Suspensión de la aplicación de los plazos correspondientes a los procesos de atención de siniestros ocurridos a nivel nacional.
- Ampliación del plazo para la constitución de provisiones en caso de falta de pago de primas.
- Aval a las aseguradoras para modificar los calendarios de pagos originalmente pactados con los contratantes de seguros.
- Emisión de medidas complementarias aplicables a la gestión de las inversiones del sistema de seguros, a fin de salvaguardar la adecuada protección de los intereses de los asegurados.

Dada la fortaleza del mercado asegurador, no se prevén mayores dificultades relacionadas a su solvencia.

Se vienen tiempos desafiantes, así como oportunidades para implementar varias mejoras que por alguna u otra razón se habían quedado rezagadas. Si bien es cierto que el COVID-19 ha generado mucho daño y sufrimiento a nuestra población, también ha dado la oportunidad de poner de manifiesto la solidaridad de muchos y el despertar del ingenio local para poder implementar la carencia de equipos (la Marina de Guerra del Perú está ya fabricando algunos respiradores mecánicos) entre otros muchos emprendimientos como la elaboración de mascarillas, protectores de cara e inclusive algunos laboratorios locales se han lanzado a realizar estudios para buscar una vacuna.

Energía (SNMPE).
 tral de Reserva de Perú (BCR)
 as a un tipo de cambio promedio de S/. 3.335 por USD.

Venezuela



Factores macroeconómicos

En el primer trimestre la economía venezolana se contrajo un -18% en términos reales (frente al -26,8% del primer trimestre del año 2019), continuando con el periodo recesivo que mantiene al país en un permanente retroceso de consumo e inversiones (que se han profundizado en los últimos 10 años). El proceso de hiperinflación que sigue en el país por tercer año consecutivo, combinado con la falta de liquidez en el mercado venezolano, ha llevado a una migración de pagos desde moneda local a moneda dura (USD), esto, además, combinado con muy pocas fuentes de financiamiento y desabastecimiento producen un efecto muy negativo en los meses por venir en la economía venezolana.

En cuanto el COVID-19, a diferencia de otros países, Venezuela no ha reportado un gran número de infectados por el virus, en parte por las medidas adoptadas desde el principio por el ejecutivo nacional, que ha implicado ya varios meses en cuarentena sanitaria. La puesta en práctica del trabajo desde casa ha mantenido a muchas empresas en marcha; sin embargo, se espera que muchas de las llamadas PYMES no superen esta crisis y deban cerrar sus puertas con las consecuencias que esto acarrea como desempleo y desabastecimiento.

Tendencias de la industria de seguros

La tendencia del mercado asegurador en Venezuela está orientada a mantener aseguradas las empresas locales, frente a los riesgos más grandes, incluso cuando estas empresas no cuenten con las capacidades contractuales para amparar adecuadamente estos riesgos. Sin embargo, no contamos con reaseguradoras con apetito por este mercado. La dolarización de las carteras de seguros es de un 92% para los riesgos corporativos, motor y salud.

La mayoría de los riesgos en Venezuela están en el mercado asegurador local, pues, debido a las sanciones, muchas reaseguradoras no consideran los riesgos venezolanos; sin embargo, hay líneas, como los seguros de Directores y Gerentes (*Directors and Officers, D&O*) y seguros de bancos (*Bankers Blanket Bond, BBB*), que no se pueden asegurar en Venezuela.

Tendencias de productos por país

Seguro de Propiedad (*Property*)

Antes de los efectos del COVID-19, el mercado de propiedad internacional ya se estaba endureciendo debido a la combinación de tres factores:

- **Siniestros:** los años 2017 y 2018 fueron aquellos en los que se registraron más eventos de catástrofes naturales asegurados, por un valor superior a los USD 220.000.000.000.
- **Rentabilidad decreciente:** tasas de interés históricamente bajas, resuscripción, reducción o retirada de la capacidad del seguro a medida que se abordan los riesgos y la volatilidad subestimados.
- **Reaseguro:** aumento en el costo del reaseguro, especialmente retrocesión, y cambios en la tolerancia al riesgo del mercado de valores relacionado con los seguros.

El COVID-19 ha llegado al mercado como un evento sin precedentes que ha afectado los dos lados del balance general, a través de los siniestros y de interrupción de actividades. Las tasas de mercado de propiedad continúan su tendencia ascendente, pero hasta los primeros seis meses del año no ha habido una fuerte aceleración.

Los suscriptores que revisan las exposiciones restringen muchos términos de cobertura ofrecidos antes y aumentan los períodos de espera. El proceso de suscripción requiere más tiempo, un intenso trabajo y revisión en cuestiones de ingeniería y avance de recomendaciones. Las exclusiones de enfermedades transmisibles son prácticas comunes. Las ocupaciones desafiantes incluyen hospitales, madera, procesamiento de metales, manufactura y riesgos expuestos a catástrofes naturales.

La calidad de la presentación de riesgo de un asegurado es crucial ya que las reaseguradoras aún ofrecen un enfoque personalizado a los compradores. Los cambios en la exposición, como los ingresos y los valores de interrupción del negocio deberán justificarse. Los informes de ingeniería son fundamentales, al igual que la información detallada sobre los procedimientos y gastos de gestión de riesgos y la respuesta positiva a las recomendaciones.

Eventos como los registrados a finales del 2019 en Sudamérica en referencia a manifestaciones y conmociones civiles que generaron grandes pérdidas en los riesgos de Propiedad generaron una reacción en el mercado facultativo excluyendo o limitando en gran parte las coberturas de Huelga, Motin y Conmoción Civil (*Strike, Riots & Civil Commotion*) de los programas de Propiedad tradicionales. Esta situación ha llevado a analizar la contratación de estas coberturas en forma independiente en conjunto con la Práctica de Terrorismo y Sabotaje con el fin de que nuestros clientes continúen transfiriendo estos riesgos al mercado de seguros.

Por último, se ha incrementado la tendencia de los mercados Facultativos de Propiedad en excluir los riesgos cibernéticos dentro de sus coberturas tradicionales.

Frances Thomas ACII,
Head of Property, Latin America

 | **Non-Cat – Seguro directo**

Argentina 

-10% | Flat 

Se ha registrado una desaceleración de las reducciones de prima respecto al último trimestre de 2019. En términos generales, fue más complejo encontrar rebajas y las que se han obtenido no superaron el -10%.

Brasil 

-10% | Flat 

Para actividades menos complejas, la expectativa es una continuidad de guerra de precios con tasas agresivas o descuentos para que las compañías continúen en el negocio. Las capacidades de las aseguradoras son altas y aplicarán descuentos para concretar o mantener negocios.

Colombia 

+5% | +15% 

Endurecimiento del mercado, sin embargo, la capacidad de las aseguradoras en sus contratos automáticos es alta para actividades no complejas. Estamos en un escenario donde pocas compañías están manteniendo costos de prima, las colocaciones están siendo analizadas por parte de los suscriptores con una mirada crítica.

México 

-5% | +10% 

Debido al endurecimiento a nivel mundial de las tasas, vimos que la industria mexicana tuvo un incremento en promedio del +10% aunado a reducción de capacidad de las aseguradoras para giros complicados. El mercado local se está concentrando más en riesgos comerciales que industriales. Las aseguradoras están buscando participar con no más del 50% para riesgos industriales en donde hay que completar la capacidad con coaseguradores que en algunas ocasiones pueden apoyar.

Venezuela 

Flat | +10% 

Las condiciones con la que hemos renovado hasta ahora la mayoría de nuestros programas son muy semejantes a las del año pasado, salvo aumentos en algunas tasas debido a la inseguridad en el país por lo que la cobertura de motín y daños maliciosos está siendo sublimitada por la mayoría de las aseguradoras.

Nota: para Chile y Perú es poco pertinente, pues, dadas las características sísmicas, un gran porcentaje de la cartera cuenta con cobertura de terremoto.

 | **Riesgos catastróficos y complejos**

Argentina 

Sin siniestro

+5% | +15% 

Con siniestro

+15% | +30% 

Argentina no es considerado mercado CAT (terremotos y vientos) debido a su baja exposición con concentración en algunas regiones del país. Para los riesgos complejos desde hace varios meses se observa una brecha creciente entre los costos de las compañías locales y el precio ofertado por el mercado facultativo. Es importante destacar que, juntamente con el ajuste de tasas, vemos un replanteo desde el punto de vista de suscripción que resulta mucho más restrictivo y exigente. En los casos con siniestralidad, el mercado vigente no permanece en el riesgo para la nueva vigencia si la actividad ya no es de su interés ante la exposición y probabilidad de repetición de los eventos.

Brasil 

Sin siniestro

+10% | +20% 

Con siniestro

+15% | +35% 

En actividades más complejas como la minería y de aceros, la tendencia será aumentar las tarifas. Hay muy poca capacidad disponible ofertada por mercados directos, por lo que se necesita apoyo de reaseguro facultativo, que ha estado aumentando desde el año pasado. Cuando ocurre siniestro catastrófico, como en el caso de las represas, las tasas aumentan, los deducibles aumentan y las capacidades disminuyen, pero generalmente es un problema en los primeros dos años, luego comienza la acomodación.

Chile 

Sin siniestro

+30% | +40% 

Con siniestro

+30% | +50% 

En general tendencia al alza ya que a los términos se venían endureciendo desde el año pasado. Después del inicio de las conmociones civiles en Chile y los posteriores daños producidos a la propiedad la situación ha empeorado, especialmente para seguros de propiedad. En empresas siniestradas el alza puede superar el 50% o incluso para algunas empresas es posible no encontrar opciones de aseguramiento.

Colombia



Sin siniestro

+15% | +20%

Con siniestro

+15% | +30%

Existe una alta disparidad de las condiciones locales frente a las ofertas presentadas por parte del mercado facultativo. La dinámica del mercado ha impactado de manera desproporcionada a las condiciones de seguros catastróficos. Las aseguradoras continúan realizando una revisión juiciosa a riesgos con altas exposiciones, y han retirado coberturas ofrecidas a estos mismos clientes en el pasado. Estamos viendo incrementos en deducibles de riesgos catastróficos (terremoto, temblor, huracán, etc.), y se están aplicando sobre el valor asegurado, y reduciendo los deducibles sobre la pérdida en terremoto.

México



Sin siniestro

+5% | +15%

Con siniestro

+30% | +70%

En general el apetito de riesgo ha sufrido cambios, ahora los mercados son más cautelosos en la suscripción de riesgos, derivado de la situación que se ha vivido en los últimos meses y la tensión a nivel global. Actualmente, los mercados están considerando la exclusión de enfermedades contagiosas LMA 5393. Existen serias restricciones en cobertura de huelgas, alborotos, disturbios como consecuencia de las protestas a finales del 2019 en Chile. Capacidad local limitada y endurecida principalmente en la industria de hoteles en costa, condominios e industria con alta exposición a terremoto y huracán. Las reaseguradoras esperan una temporada muy activa principalmente en huracanes. Para este segmento es importante que los asegurados puedan proporcionar reportes de inspección con un detalle claro de los tipos constructivos.

Venezuela



Sin siniestro

+5% | +10%

Con siniestro

+10% | +25%

Hay variación en las tasas y estos riesgos se pueden colocar en el mercado local; cuando los valores superan las capacidades del mercado local es muy difícil conseguir seguros facultativos. Lo importante en este segmento es contar con buenos informes de Inspección que den certeza de la exposición clara del riesgo considerando todas y cada una de las áreas de mayor riesgo.

Perú



Sin siniestro

Flat | +5%

Con siniestro

+15% | +25%

Se nota una disminución de capacidades y endurecimiento en los términos y condiciones, dado que el mercado mantiene sus capacidades intactas y que gran parte de las aseguradoras tratarán de mantener su participación de mercado.

Seguro de Responsabilidad Civil

Hasta el año 2018, tanto en América Latina como en el resto del mundo, los mercados de seguros de Responsabilidad Civil han experimentado una constante y sonante tendencia a recortar y reducir las tasas de primas una y otra vez durante más de una década. Esta práctica ha generado la necesidad de revertir la situación debido a que el mercado de seguros de Responsabilidad Civil no ha podido realizar un retorno efectivo de capitales en los últimos 20 años, sino todo lo contrario. Por lo que establecer como única razón los eventos catastróficos de los últimos años como el catalizador del endurecimiento de mercado, no sólo sería una falacia, sino que el análisis estaría inconcluso. Para poder comprender los motivos por los que el mercado se encuentra en un proceso de endurecimiento de condiciones hay que hacer mención también de la necesidad de reconstruir y desarrollar nuevamente las reservas de eventos incurridos y no reportados (IBNR), que se han visto largamente perjudicados en el pasado. También hay que considerar los importantes aumentos de los costos de las reclamaciones y la posibilidad de otorgar definiciones más amplias dentro de los textos de Responsabilidad Civil (más cobertura) que han dado como resultado un evidente incremento de litigios y procesos judiciales, con sentencias y fallos más favorables hacia los demandantes y que se traducen en mayores compensaciones en detrimento de las reaseguradoras. Si bien estos componentes centrales del endurecimiento han sido visibles desde hace algún tiempo, los impactos en el mercado de Responsabilidad Civil sólo han comenzado a llegar a un punto crítico hace escasos 2 años.

En consecuencia, el proceso de endurecimiento seguirá su curso durante los próximos meses como así también en el primer cuarto del 2021, en el que, además de las correcciones y ajustes de las tasas y cláusulas, los suscriptores seguirán realizando un análisis exhaustivo de los riesgos en los que quisieran participar y en los que no. También se les dará prioridad a aquellos con menor propensión al riesgo y se descartarán los que tienen resultados negativos.

Los aumentos de varios puntos porcentuales de las primas expirantes dependen primeramente de un ajuste de correlación a la situación del mercado previamente descrito, pero también incluyen un análisis completo en conjunto sobre el tipo de actividad, la calidad del riesgo, su exposición y por último el impacto en el desarrollo de su historia siniestral.

En la actualidad, los suscriptores, a diferencia de años anteriores, se apoyan en sus departamentos de ingeniería para evaluar los riesgos; así mismo revisan con mucho detalle las coberturas y textos en yuxtaposición con la conciliación de la prima de los riesgos asumidos. Las reaseguradoras están tomando una férrea posición sobre aquellas coberturas de Responsabilidad Civil que han permanecido en silencio a lo largo de los años (ej. riesgo cibernético), o como ocurre en la actualidad y debido a la pandemia del COVID-19, la necesidad de imponer taxativamente la exclusión de enfermedades transmisibles y/o contagiosas a los textos de póliza.

Es menester comprender que aquellos asegurados y clientes que han utilizado el mercado de seguros para recuperar sus pérdidas excedentes, y aquellos que han excluido sus exposiciones y riesgos de sus balances presionando por un deducible bajo y que al mismo tiempo exigían reducciones de primas se verán en dificultades para obtener condiciones de renovación satisfactorias. Por el contrario, aquellos clientes que no han tratado de subsidiar el costo de mantenimiento y operación a través de sus seguros, conservando un balance óptimo entre el riesgo asumido y el transferido, cuidando y procurando un correcto gerenciamiento en sus políticas de riesgos, podrán llegar a mejor puerto en el proceso de renovación de sus pólizas.

Por lo tanto, es fundamental trabajar con los suscriptores con tiempo suficiente para eliminar posibles inconvenientes y sorpresas en el proceso de renovación. De la misma forma, es de suma importancia la comunicación constante y fluida con los asegurados y clientes para que comprendan la nueva realidad del mercado y puedan suministrar información de renovación sólida y de calidad que evidencie una correcta y efectiva gestión de riesgos, en la que se articulen las medidas de mitigación y control de riesgos, y se desglosen sus protocolos de mantenimiento y supervisión proactiva a fin de poder generar los mejores términos de renovación posibles.

Francisco Aguirre Leiva
Head of Casualty, Latin America

Responsabilidad Civil General

Argentina 

Mercado directo

-10% | Flat 

Facultativo

+5% | +30% 

Dependiendo del tipo de industria, historia siniestral y segmento de empresa hemos observado un alto rango de volatilidad en las renovaciones, con incrementos que van desde el 5% hasta el 70% promediando un 30% de incremento. Sin embargo, en casos muy especiales hemos conseguido renovaciones con mercados regionales de cuentas pequeñas con una muy leve rebaja en las primas con una importante caída en las operaciones producto de la situación que atravesamos. El mercado facultativo de los seguros de RC está transitando un período de endurecimiento en sus políticas de suscripción, con incremento en primas y acompañado por una disminución en las capacidades/líneas ofrecidas.

Brasil 

Mercado directo

-10% | Flat 

Facultativo

+10% | +20% 

En este momento tenemos un mercado muy competitivo, incluso para las actividades más complejas como la minería; por supuesto, sin una presa, pero para el próximo año será una posibilidad. Los contratos de la compañía tienen capacidades expresivas, tarifas agresivas y proporcionan descuentos para que las compañías mantengan el negocio. Cuando necesitamos de reaseguro facultativo en esta línea, son más costosos, por lo que no tiene sentido una vez que el coaseguro actualmente tiene más ventajas. Para riesgo de represa no hay capacidad de oferta del mercado.

Chile 

Mercado directo

-10% | Flat 

Facultativo

+20% | +30% 

Esta industria se ha mantenido estable los últimos 12 meses, pues en el mercado local existen aún actores agresivos que hacen que las primas no aumenten. Existen casos en que por el giro o tamaño deban cotizarse en el mercado facultativo; en este sí podríamos encontrar tasas más altas, salvo empresas mineras donde existen alzas que dependiendo del tamaño y/o siniestralidad pueden llegar a ser de más de un 50%.

Colombia

Mercado directo

+2,5% | +7,5%

Facultativo

+20% | +30%

Durante el 2019 se observó un endurecimiento de las políticas de tasación y de establecimiento de condiciones disponibles del mercado; este movimiento se estableció en un contexto en donde la capacidad era amplia, lo que aseguró que la competencia se mantuviera a través de diferentes sectores. Para el 2020 la situación es más gravosa y el mercado ha sufrido pérdidas por frecuencia. El COVID-19 se potencia como un evento generador de pérdidas sin antecedentes que definitivamente impactará el comportamiento inmediato de renovaciones y negocios nuevos en cuanto a costos y coberturas, y las condiciones como la Responsabilidad Civil Patronal serán muy retadas. Para el 2020 se continúan viendo incrementos en las estimaciones que se realizan para las tasas de los negocios que se suscriben en el mercado de Londres. Esta situación refleja claramente la materialización del sentimiento de mercado al alza.

México

Mercado directo

Flat | + 5%

Facultativo

+5% | + 20%

La industria en México para Responsabilidad Civil es muy amplia, las capacidades varían significativamente, siendo las compañías internacionales las que pueden retener mayores cantidades y otras tantas mexicanas que poseen muy amplias guías de suscripción. Por otro lado, en México se experimenta un ambiente regulatorio para la exigencia de este tipo de seguros, lo que obliga a muchas empresas a contratarlo más por obligación que por conciencia de la necesidad de este. En ciertas aseguradoras la exigencia de incremento de tasas es obligatoria sin importar la salud siniestral de las cuentas. Derivado de la situación del COVID-19 se han empezado a observar exclusiones específicas y restricciones de extensiones de vigencia, por ejemplo, en la actividad hotelera, pues los mercados han tasado esta actividad de forma muy alta, sobre todo por las demandas originadas del extranjero; ahora solo se hace en esquema no proporcional.

Perú



Mercado directo

Flat | +5%



Facultativo

+5% | + 15%



Ya desde el año pasado se viene produciendo localmente un ajuste en los costos en este ramo, sin embargo, aún la prima requerida está muy por debajo de los estándares internacionales. El mercado mantiene sus capacidades intactas (entre USD 2.000.000 y USD 5.000.000,00 por compañía). Existen ciertas limitaciones en los tratados de las compañías de seguros locales para lo referente a actividades mineras, petróleo y gas, entre otras.

Venezuela



Mercado directo

-10% | -5%

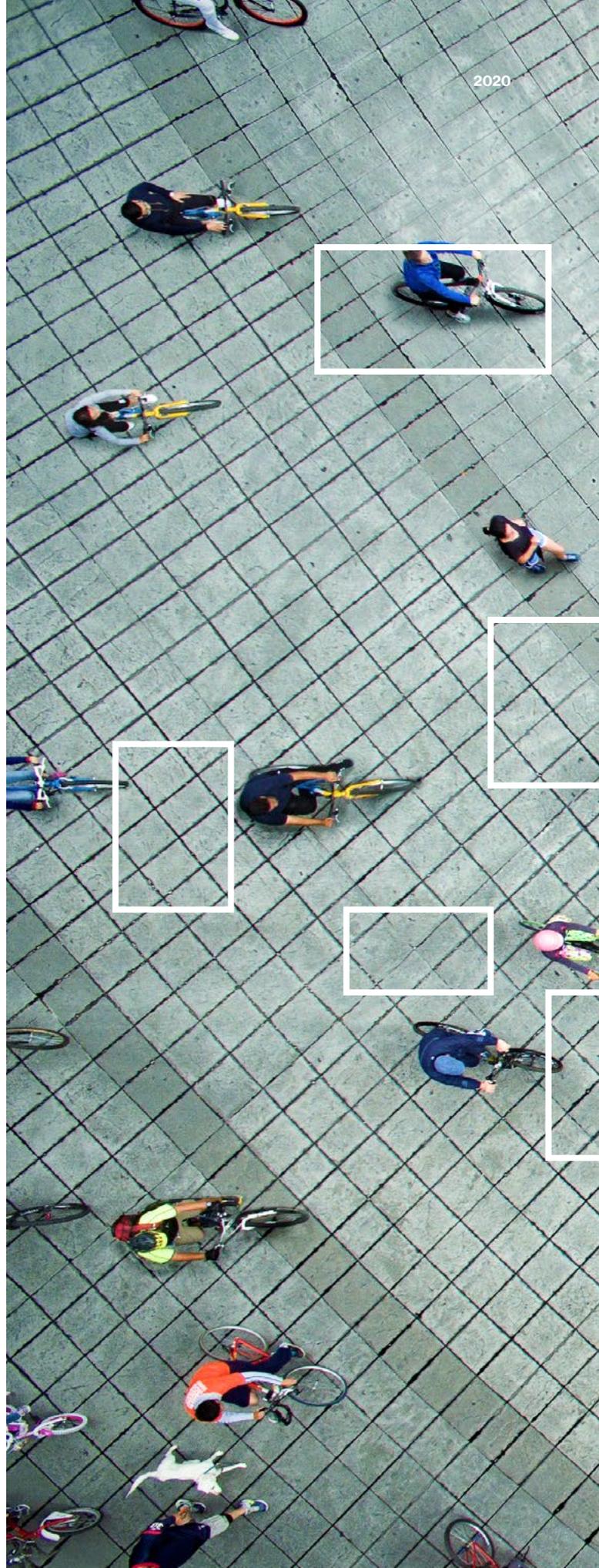


Facultativo

+25% | + 40%



Es uno de los ramos en los que estamos comenzando a asegurar en dólares, con muy buenos resultados en aseguradoras locales. Frente a los límites de capacidad local las tasas son muy competitivas, pero las facultativas son bastante elevadas.



 Retiro de Productos (*Product Recall*)

Argentina 

Mercado directo _____

No aplica

Facultativo _____

+5% | +15% 

Sin colocaciones puras de *recall*, podemos observar en clientes que compran dicha cobertura junto con la Responsabilidad Civil General, incrementos del orden del 25% respecto a la prima expirante. Notamos a su vez una disminución por parte de las capacidades de los mercados líderes en Retiro de Productos (*Product Recall*).

Brasil 

Mercado directo _____

-10% | Flat 

Facultativo _____

Flat | +10% 

Tenemos pocas aseguradoras con este producto en Brasil, adicionalmente es un producto costoso y los clientes prefieren contratarla dentro del RCG, mucho más limitado, pero que termina siendo la opción. En colocaciones independientes (*stand alone*), a través de la división de Facultativo y dependiendo de la industria, las alzas siguen el mercado internacional.

Chile 

Mercado directo _____

Flat | +5% 

Facultativo _____

Flat | +5% 

Las tarifas se han mantenido estables, salvo en clientes con siniestros.

Colombia



Mercado directo

Flat | +2,5%



Facultativo

Flat | +7,5%



El mercado sigue al mercado internacional.

Perú



Mercado directo

No aplica

Facultativo

Flat | + 5%



Retiro de productos: no existe capacidad local para la suscripción de este producto, para contratación facultativa sigue el criterio del mercado internacional.

México



Mercado directo

-10% | Flat



Facultativo

+5% | + 15%



El mercado local para el producto *stand alone* se limita a pocas aseguradoras, pero en la gran mayoría la contratación de esta se hace dentro de la póliza de retirada de productos para cubrir solo los costos de retirada y limitada únicamente a un máximo de USD 1.000.000. Regularmente las primas son muy elevadas al igual que los deducibles y la complejidad del producto con todas sus bondades son manejadas con mucha cautela ya que los mercados no liberan un producto amplio sino muy limitado. Mercados exclusivos de *recall* existen pocos, sin embargo, la cultura de los asegurados por tener esta cobertura no está desarrollada y en los casos en donde los asegurados estén interesados, hemos notado que no cuentan con plan de retirada de productos y esto imposibilita al mercado hacer la suscripción completa, razón por la cual, muchas oportunidades se quedan sin prosperar.

Venezuela



Mercado directo

No aplica

Facultativo

Flat | + 5%



Solo se logra a través de facultativo y la tasa se ha mantenido estable en los últimos 3 años.



Ambiental (*Environmental*)

Argentina 

Mercado directo _____

No aplica

Facultativo _____

No aplica

No es un riesgo que suele ser requerido debido a regulaciones locales.

Brasil 

Mercado directo _____

Flat | +5%



Facultativo _____

+5% | +10%



Tenemos pocas aseguradoras con este producto en Brasil; es un producto costoso y las tasas siguen el mercado internacional. Debido al COVID-19 las cláusulas son más restrictas y el nivel de informaciones para suscripción ha aumentado.

Chile 

Mercado directo _____

No aplica

Facultativo _____

No aplica

Un producto que tiene escasa penetración en Chile por lo que no es posible establecer tendencias o cambios.

Colombia 

Mercado directo _____

2,5% | +7,5%



Facultativo _____

+5% | +10%



El mercado sigue al mercado internacional.

México



Mercado directo

Flat



Facultativo

+5% | +15%



Mercado sumamente limitado en México y con pocas opciones de aseguradoras. El ambiente regulatorio se ha vuelto más exigente para ciertas industrias y ahora la póliza se vuelve de carácter obligatorio. Hemos visto un interés de contratación y de conciencia de clientes al distinguir una contaminación súbita y accidental del producto de Responsabilidad Civil a las bondades del producto ambiental. El tema del coronavirus no ha afectado al mercado debido a que agentes microbiológicos siempre han sido exclusión y no ven riesgo en ello, pero quizás ciertas industrias puedan tener repercusiones y pueda esperarse alta en tasas, por el comportamiento del mercado global.

Perú



Mercado directo

No aplica

Facultativo

Flat | +5%



No existe capacidad local para la suscripción de este producto.

Venezuela



Mercado directo

No aplica

Facultativo

No aplica



Líneas Financieras (FINEX)

El mercado duro más largo de los últimos 20 años.

América Latina es una región especial para Líneas Financieras. Considerada desde hace poco más de una década como una geografía de alto crecimiento, cada año la penetración de productos ha sido impulsada por compañías e intermediarios por igual.

Aunque no existen estadísticas concretas sobre el tamaño del mercado, algunos piensan que puede estar alrededor de los USD 500m en primas anuales, siendo Brasil el país más relevante con aproximadamente USD 230m.

Sin embargo, continúa siendo un mercado pequeño comparado con otras regiones y no ha logrado crear un colchón suficientemente grande para los siniestros que estamos viendo.

Las pólizas de cyber lanzadas en la región hace menos de 10 años, finalmente han tomado impulso y empiezan a representar la mayor oportunidad de crecimiento.

En cuanto a las tasas; empezamos a ver endurecimiento en términos de prima desde el 2018. Algunas compañías con presencia en América Latina mantuvieron sus términos y condiciones con aumentos más leves durante el 2019. A finales del año pasado y durante todo el 2020; el endurecimiento en tasas, condiciones y deducibles es la regla general y resulta en ocasiones alarmante. En algunos casos es evidente el oportunismo de algunos jugadores que quieren aprovechar las alzas para construir su portafolio.

En conclusión, los tiempos de las primas técnicas son cosa del pasado. El costo/oportunidad es la regla en este momento y la mayor dificultad reside en competir por capacidad con otras regiones más desarrolladas y consolidadas que la nuestra.

Natalia Char

Head of FINEX, Latin America



Riesgos cibernéticos

Argentina



+10%



El nivel de riesgo está en alza por lo que las pocas aseguradoras con capacidad de suscripción están revisando su nivel tarifario. Las tasas incrementan levemente dependiendo del tipo de industria.

Brasil



+5% | +10%



Con el cambio del trabajo de la oficina al hogar, las estructuras de sistemas de las empresas se han puesto a prueba, lo que ha aumentado la percepción del riesgo cibernético. Otro factor que se ha destacado es la Nueva Ley General de Protección de Datos (LGPD) que trae una serie de requisitos y regulaciones para las empresas que recopilan y almacenan datos. Actualmente hay 5 compañías de seguros que ofrecen esta cobertura, que se ha mostrado cada vez más competitivo y dispuesto a incluir nuevas coberturas.

Chile



+10% | +20%



Demanda del producto en aumento considerando los últimos acontecimientos en el país y la exposición de las empresas que están en teletrabajo. Los suscriptores están siendo mucho más analíticas y exigen a los clientes mejores medidas de protección para otorgar cobertura. En términos generales gran parte de los riesgos son alineados con mercados regionales o ingleses. Encontramos cada vez mayor interés capacidad para soportar los riesgos chilenos, con opciones hasta de USD 20m en límite por Asegurador.



Colombia 

Flat | +10% 

Las primas se han mantenido relativamente estables en el mercado. Algunos incrementos en Instituciones Financieras y Sector Energetico. Ciertas dificultades en capacidad para algunas plataformas tecnologicas La necesidad del seguro de riesgos cibernéticos ha aumentado gracias a la concientización sobre este riesgo.

Perú 

Flat | +10% 

Si bien es cierto que hay una gran sensibilizacion de los clientes respecto a las exposiciones de los riesgos cibernéticos, actualmente la penetración del producto es muy baja.

México 

-5% | +10% 

Capacidades del mercado local e internacional permanecen sin cambio, sostenidas en un rango de entre USD 5.000.000 – USD 20.000.000; solamente hay cuatro aseguradoras locales ofreciendo el producto con capacidad propia, por ello algunas aseguradoras están buscando incursionar para dar de alta el producto ante los reguladores mexicanos. Apetito amplio para la mayoría de los giros, sin embargo, ante la situación del COVID-19 se están viendo mayores restricciones y una revisión más detallada del manejo de los planes de continuidad de negocio de las empresas. Adicionalmente, los suscriptores requieren hacer preguntas en torno a las medidas de seguridad y controles por parte de los asegurados. Para instituciones que manejan una gran cantidad de registros el apetito reduce significativamente y las primas incrementan de forma exponencial.

Venezuela 

Mercado Local 

No hay capacidades locales para este tipo de riesgo todo se hace a través de Facultativo

Mercado Facultativo 

Estamos comenzando a ver la necesidad de contratación de este producto por parte de clientes locales con exposición internacional.


Directors & Officers (D&O)

Argentina 

Comercial _____

-5% | +5% 

Compañías que no están listadas en el mercado de valores aun encuentran un escenario estable y con competencia en el mercado local. La complicada situación financiera genera dudas sobre la continuidad en la compra de estas coberturas. Se espera quizá para el 2021 un cambio en esta tendencia.

Instituciones Financieras _____

+10% | + 30% 

Normalmente los límites suelen ser muy bajos, al igual que los deducibles que solicitan. Piden diversas alternativas y algunas condiciones específicas que los mercados tienen restringidos tales como prácticas laborales o gastos de defensa ilimitados.

Exposición con la Bolsa de EE. UU. _____

+30% | +200% 

Las aseguradoras no solo han subido tasas, sino también han endurecido términos, condiciones y deducibles. Capacidad muy restringida. Pocos mercados interesados en este tipo de compañías.

Brasil 

Comercial _____

+15% | +50% 

Para las empresas que no están listadas en el mercado de valores, encontramos una reducción de capacidad y aumento de primas causado por el impacto financiero de la pandemia. El mercado asegurador continúa operando con condiciones más restringidas, reduciendo su capacidad e incrementando primas. Los sectores de la industria y el comercio han sufrido pérdidas significativas y la renovación de seguros de D&O ha traído algunas consecuencias en la evaluación y aceptación de riesgos por parte de las aseguradoras.

Instituciones Financieras _____

+20% 

Se están incluyendo preguntas específicas sobre la pandemia como condiciones para la aceptación del riesgo, incluso en el caso de renovaciones. Otro punto importante que está siendo analizado por los suscriptores, es la fortaleza financiera de las empresas. Algunas aseguradoras han incluido exclusiones expresas de insolvencia. Existe una disminución en la contratación de límites, como una forma de reducir costos internos.

Exposición con la Bolsa de EE. UU. _____

+50% | +100% 

Para riesgos complejos con exposición en la bolsa de valores en los EE. UU., hay una reducción en la capacidad de las compañías de seguros y reaseguros, mayores primas y deducibles. Este movimiento ya se observó antes de la pandemia de COVID-19. El sector minero continúa viendo exclusiones absolutas para reclamaciones relacionadas con represas de relaves y contaminación. Con el nuevo escenario, las aseguradoras incluyen algunas restricciones nuevas, con la exclusión expresa de reclamaciones relacionadas al manejo del coronavirus.

Chile 

Comercial

+30% 

En general, es un mercado que viene endureciéndose desde 2019; sin embargo, se puede observar que existen disparidades en primas entre el mercado reasegurador y local respecto a algunas coberturas. Se observa en algunos casos exclusiones respecto al COVID-19.

Instituciones Financieras

+30% 

Primas estables para empresas sin siniestros y que compran límites de menos de USD 10m. Se mantienen condiciones en la mayoría de casos. En empresas con siniestros se observan aumentos de hasta 30% a nivel local.

Exposición con la Bolsa de EE. UU.

+50% | +100% 

Alzas importantes en prima para empresas sin siniestros: Se han observado incrementos de hasta el 50%. Para empresas con siniestros los incrementos sobrepasan el 100%. Participación reducida de compañías locales y poco apetito para la capa primaria. Disminución de players a nivel regional, lo que conlleva un incremento a la restricción de coberturas (restricciones a reclamos por daños ambientales) y aumento considerablemente de los deducibles (Side B y C). Fuerte preocupación con las medidas que se está tomando respecto al COVID-19.

Venezuela 

Debido a las sanciones es muy complicado conseguir seguro para riesgos nuevos, si se están renovando aquellos programas ya existentes. En los últimos dos años ha habido una reducción importante en capacidades y reaseguradores interesados en participar en este tipo de riesgos.

Comercial

+10% | + 20% 

No hay capacidades locales todo se hace a través de Facultativo. El mercado está siendo mucho más estricto en cuanto a la información necesaria para cotizar, el cumplimiento de las subjetividades acordadas en la renovación y el tiempo de garantía de pago de prima. Los reaseguradores no están ofreciendo extensiones a riesgos en vencimiento por lo que es fundamental renovar estos programas a tiempo. Están siendo mucho más limitadas las condiciones ofrecidas para renovar.

Instituciones Financieras

+10% | 30% 

No hay capacidades locales todo se hace a través de Facultativo. El mercado está siendo mucho más estricto en cuanto a la información necesaria para cotizar, el cumplimiento de las subjetividades acordadas en la renovación y el tiempo de garantía de pago de prima. Los reaseguradores no están ofreciendo extensiones a riesgos en vencimiento por lo que es fundamental renovar estos programas a tiempo. Están siendo mucho más limitadas las condiciones ofrecidas para renovar.

Colombia



Instituciones Comerciales y Financieras

+25%



Es la línea que mayor endurecimiento ha sufrido en el último año. Los sectores más afectados es el minero y de hidrocarburos, que está viendo un aumento en las tarifas; dependiendo de su tamaño, siniestralidad y solidez financiera. Las aseguradoras están comenzando a eliminar coberturas silenciosas e imponer restricciones para algunas a fin de especificar la póliza que debe responder en primera instancia, como es el caso de los reclamos por robo o pérdida de datos personales y la póliza de riesgo cibernético. En relación con el COVID-19, las empresas deben ser muy cautelosas en la información compartida, debido a que los inversores, accionistas, acreedores y cualquier tercero seguirán muy de cerca la información y comunicaciones sobre el impacto económico y las medidas adoptadas con relación a la pandemia. Algunas aseguradoras están solicitando información sobre las medidas que se han tomado y en algunos casos están presentando la exclusión de enfermedades transmisibles.

Entidades Estatales

+50% | +100 %



Se espera que con los últimos cambios a la normatividad, el mercado asegurador reconsidere nuevamente su participación en este tipo de entidades.



México



Comercial

+10% | +30%



Endurecimiento del mercado únicamente por giros que de manera global han sido impactados o que tienen una alta exposición de acuerdo con el análisis financiero. Imposición de exclusiones de quiebra e insolvencia o incumplimiento de deuda. Políticas globales para incrementar la prima, al menos, un 10% sobre las que expiran. Las capacidades del mercado local e internacional oscilan entre USD 10m y USD 25m con variaciones en apetito de riesgo.

Instituciones Financieras

+25% | + 50%



Cada vez los mercados son más minuciosos respecto a las subjetividades y estrictos en cuanto a la solicitud de información para el análisis del riesgo. Empresas con OTCs también presentan incrementos en primas y deducibles. En el mercado internacional hemos notado incursión de nuevos mercados que ofrecen capacidad nueva lo cual incrementa el abanico de opciones para la colocación de riesgos. Los clientes que cotizan en la Bolsa Mexicana también están teniendo incrementos en prima debido a la tendencia del mercado y la alta siniestralidad en demandas colectivas a nivel global.

Exposición en Bolsa de EE. UU.

+30% | + 200%



Las empresas con exposición accionaria en la Bolsa de EE. UU. ya sea por ADR I, II y III son las más afectadas, tanto en precio como incremento de deducible en la cobertura C para reclamaciones en EE. UU. y Canadá. Altos niveles de reclamos tanto en severidad como en frecuencia hacen que este tipo de empresas se estén volviendo de poco apetito para el mercado. Incluso algunos dejan de renovar cuentas debido a la alta exposición que representa este tipo de riesgos. Las exclusiones de quiebra e insolvencia, incumplimiento de deuda o por el COVID-19 están formando parte de las condiciones de seguro. Incremento en deducibles que suben +150% debido a la alta siniestralidad a fin de eliminar la frecuencia.

Perú



Comercial

+15% | + 50%



El apetito de riesgo de las aseguradoras locales se focaliza en Instituciones Comerciales (Commercial Institutions), las capacidades son bastante bajas dependiendo del producto y del giro del negocio. Los mayores incrementos se ven en empresas del sector minero, petrolero y aquellas entidades que estén atravesando problemas financieros.

Instituciones Financieras

+ 15%



En el mercado facultativo todavía hay capacidad para suscribir entidades financieras pequeñas sin mayores incrementos de costo, sin embargo entidades de mayor tamaño encuentran algunos incrementos por política de suscripción.

Exposición en Bolsa de EE. UU.

+ 50%



Las empresas con exposición accionaria en la Bolsa de EE.UU. son las más afectadas, tanto en precio como incremento de deducible en la cobertura C para reclamaciones en EE.UU. y Canadá. Las exclusiones de quiebra e insolvencia, incumplimiento de deuda o por el COVID-19 están formando parte de las condiciones de renovación del seguro.

Entidades Estatales

+20% | + 30%



Cada vez hay un menor apetito para este tipo de clientes, de parte del mercado de seguros en general. Las capacidades han disminuido considerablemente debido a los malos resultados. Es importante considerar la incorporación de la cláusula de salud y seguridad ocupacional (OH&S) relacionada con las demandas que pueden originarse bajo el artículo 103 y 168 de la ley de salud ocupacional y seguridad en el trabajo.

 | **Responsabilidad Profesional**

Argentina 

Miscelanea _____

Flat 

Hay poca capacidad de suscripción disponible localmente y también son productos de baja penetración. La siniestralidad está controlada por lo que las tasas permanecen estables.

Mala Praxis Médica _____

Flat 

La oferta de este producto se concentra en unas pocas aseguradoras. Es un mercado que se ha mantenido estable por varios años y al ser una cobertura de nicho existe poca competencia.

Chile 

Miscelanea _____

Flat | +10% 

Producto requerido por solicitudes contractuales por lo que su penetración es estable y la variación de precios dependerá del tipo de actividad, proyecto y la duración. Primas estables – incrementos de no más del 10%. Deducibles de acuerdo con la capacidad del cliente o exigencias del contrato.

Brasil 

Miscelanea _____

+5% | +15% 

Las capacidades de las aseguradoras rondan los BRL 30m y no tienen apetito por riesgos muy complejos. En el mercado de A&E prácticamente no hay nuevos participantes y existen dificultades para renovar las carteras existentes. Otros sectores han continuado, especialmente IT, debido al aumento del trabajo en casa. Primas y deducibles más altos y menor número de jugadores en algunas actividades.

Mala Praxis Médica _____

+20% 

Para este producto específico, vemos una creciente demanda interna, justificada por la condición pandémica de COVID-19, desafortunadamente en Brasil hay pocas compañías de seguros que operan el segmento. También notamos una dificultad para obtener capacidad de los mercados de reaseguro en el Reino Unido.

Colombia 

Mala Praxis Médica _____

Flat | +10% 

Uno de los jugadores más activos y competitivos en el mercado retiró su capacidad en el 2019 por la alta siniestralidad y las bajas primas que venían cotizando. Dada esta situación se cambió la forma de suscribir este tipo de riesgos, pasando a un mercado que exige información más rigurosa y detallada de cada riesgo, así como de la siniestralidad.

México



Miscelanea

Flat | +10%



En RC Profesional misceláneo se observa un mayor control de suscripción por parte de los mercados dando especial atención a los indicadores financieros. Se observan exclusiones de quiebra e insolvencia o exclusiones específicas a cada giro. Para los riesgos de responsabilidad de A&I para proyectos específicos (SPPI) vemos que los contratos están solicitando con mayor frecuencia la póliza, haciéndolo uno de los productos más solicitados. Para giros especializados como abogados, ajustadores o contadores; la suscripción es más rigurosa y el apetito del mercado más limitado.

Mala Praxis Médica

+7% | + 15%



Se prevé que médicos y hospitales tengan mayor conciencia para este seguro a partir de la contingencia del COVID-19.

Perú



Miscelanea

Flat | +10%



Este es uno de los productos con menor penetración del mercado, realmente son pocos los clientes interesados en cubrir este tipo de exposición a menos que la misma sea obligatoria por Ley o contrato. Hay muchas restricciones respecto a los giros de negocio, especialmente los relacionados a construcción y diseño. Las colocaciones pueden tornarse un poco complejas debido a requerimientos contractuales en los que los clientes se ven obligados a extender la cobertura de RC Profesional para cubrir reclamaciones por daños materiales o corporales.

Mala Praxis Médica

+7% | + 15%



Muy poca penetración de este producto en el mercado, solo una aseguradora provee capacidad local hasta por USD 5m.

Venezuela



+10 | +30%



No hay capacidades locales y todo se hace a través de Facultativo. El mercado está siendo mucho más estricto en cuanto a la información necesaria para cotizar, el cumplimiento de las subjetividades acordadas en la renovación y en tiempos de garantía de pago de prima. Los reaseguradores no están ofreciendo extensiones a riesgos en vencimiento por lo que es fundamental renovar estos programas a tiempo. Están siendo mucho más limitadas las condiciones ofrecidas para renovar.

 | **Crímen**

Argentina 

Flat | +10% 

Las tasas están estables con algunos aumentos en casos de siniestralidad. Durante el último año, las aseguradoras no han obtenido ganancias suficientes debido a la mayor frecuencia y severidad de los reclamos.

Chile 

-5% | Flat 

Aumento de interés por la póliza de crimen debido a la alta exposición de las empresas que están en teletrabajo. El mercado local tiene capacidad para este riesgo de hasta USD 3m. Primas competitivas y deducibles bajos para empresas sin siniestros a nivel local. Mercado regional más restrictivo ofreciendo deducibles altos.

Colombia 

+8,5% | +15% 

Las aseguradoras continúan presentando condiciones más restrictivas incluyendo ajustes a los deducibles, eliminación de cualquier tipo de descuentos o bonos como el de contratación por largo plazo o el de no reclamos. Igualmente se están revisando de forma más minuciosa los controles y condiciones de riesgo de cada cliente. La alta siniestralidad en este ramo ha llevado a que varias aseguradoras no coticen este producto como monolínea. Las aseguradoras están exigiendo mayores condiciones a la cobertura de fraude por suplantación. El cambio de circunstancias por el COVID-19 ha forzado a los clientes a cambiar su forma de operar creando una dependencia mayor en la tecnología lo cual pone a prueba los controles que tengan para contrarrestar ataques delictivos a sus sistemas informáticos.

México 

+10% | +30% 

Históricamente, y en los últimos cuatro años, el interés por este producto se ha reducido considerablemente debido a la alta siniestralidad presentada en el país. Tanto mercados locales como internacionales comenzaron a dejar de suscribir el riesgo y algunos decidieron amarrar esta cobertura a otras del mismo ramo. No se ofrecen pólizas independientes contra actos delictivos (stand alone crime). Predicción de incremento de deducibles: +50% Las pólizas contra delitos informáticos ha sido una cobertura muy limitada en el último año y generalmente se excluye ingeniería social (para incluirla se evalúa caso a caso).

Perú 

Flat | +20% 

El mercado local cuenta con bastante capacidad para este riesgo, además de que la suscripción es muy sencilla en cuanto a la información solicitada para cotizar. En caso de que las cuentas no cuenten con siniestros, las renovaciones están dándose con un incremento de entre 0% y 5% y en caso de presentar siniestros, el orden estaría entre el 10% y el 20%.

Venezuela 

+10 | +30% 

Aunque es un producto de poca penetración comercial estamos comenzando a ver un interés por parte de empresas de gran tamaño a la contratación de este tipo de seguros, en especial por la situación económica y política del país. Los reaseguradores no están ofreciendo extensiones por lo que es sumamente importante renovar a tiempo. Debido a las condiciones de mercado no hay muchos reaseguradores interesados en el país por lo que han implementado condiciones estrictas para las garantías de pago, cumplimiento de subjetividades y limitación de condiciones.

Seguro de Bancos

Argentina



+10% | +30%



En el caso de Instituciones Financieras, las tasas están en alza; hay aumentos importantes en los deducibles de las coberturas de infidelidad y mayores restricciones de cobertura. La capacidad es escasa y los mercados locales siguen los ajustes del mercado internacional.

Chile



+5% | +40%



Prima en alza: sobre 20% a 40% para entidades con o sin siniestros. La alta siniestralidad en América Latina y en el mercado local hace que muchas compañías reduzcan su participación, lo que dificulta tener alternativas. Los suscriptores están más pendientes de los procesos internos de las instituciones. Preocupación latente de parte de las compañías sobre cómo las instituciones financieras están manejando los protocolos internos debido al teletrabajo y su exposición.

México



Flat | +30%



Se está teniendo una alta siniestralidad local. Deducibles al alza y derivado de la siniestralidad por *Jackpotting* las coberturas asociadas a cajeros automáticos se ha visto limitada en la mayoría de los casos. Restricción a los límites, condiciones y descuentos por largo plazo o bonos por no reclamación. La capacidad también ha disminuido para esta cobertura.

Colombia



+17,5% | +30%



A pesar de que las condiciones de suscripción y el mercado en general permanecen relativamente estables para las pólizas globales bancarias, se están presentando retiros generalizados de aseguradoras locales ante el riesgo por las altas pérdidas sufridas en los últimos años. Los clientes que compran grandes límites pueden experimentar algo de presión sobre la capacidad general a medida que las aseguradoras buscan administrar sus exposiciones. Varios sectores han visto cómo sus límites asegurados han disminuido y sin embargo las primas siguen incrementado. Algunas restricciones para cotizar comisionistas de bolsa y fiduciarias. En relación con el COVID-19, puede suponer un incremento de riesgo por las implicaciones a las cuales se están adecuando las instituciones financieras como actividad esencial.

Perú



+15% | +40%



No hay capacidad ni apetito de riesgo en el mercado local para instituciones financieras. La capacidad debe ser de reaseguro facultativo para las entidades financieras. Es una línea de negocio que ha tenido pérdidas importantes en los últimos años y son pocos los clientes que requieren la cobertura.

Soluciones Financieras

Terrorismo y Violencia Política

El seguro contra el Terrorismo y la Violencia Política puede proporcionar calma en un mercado tormentoso. Los gestores de riesgos deben estar preparados para investigar los posibles beneficios de la estabilidad de las tarifas y el diseño innovador de productos.

Estamos viendo una mayor demanda de cobertura de Violencia Política y también una evolución en términos de eventos, exposiciones emergentes y respuesta de mercado divergente a la pandemia.

Se espera que la capacidad total del mercado para los riesgos de terrorismo y violencia política disminuya ligeramente en 2020 debido a la actividad de fusiones y adquisiciones. Los nuevos participantes están adoptando un enfoque cauteloso al desplegar capacidad para los riesgos de los mercados emergentes debido a las recientes pérdidas del mercado.

Los eventos en Chile, Hong Kong y Estados Unidos han centrado la atención en el riesgo de violencia política en varios mercados mundiales, con énfasis en la comprensión de los problemas socioeconómicos subyacentes. La inestabilidad global y los riesgos de terrorismo/violencia política están aumentando a partir de fuentes emergentes.

La pandemia del COVID-19 ha aumentado el riesgo de violencia y disturbios sociales. Con la aplicación de la ley reducida y la continuación de un clima político global tenso, las organizaciones públicas y privadas deben comprender cómo la violencia podría afectar sus operaciones, desde la perspectiva de la interrupción del negocio, la gestión de crisis y el daño físico. El alcance global del brote ha presentado a las empresas una mayor exposición a la seguridad en términos de:

- Una fuerza laboral obligada a trabajar de forma remota: las propiedades desocupadas pueden no estar adecuadamente aseguradas o mantenidas.
- Brotes de violencia a nivel mundial: a medida que el estrés financiero crea una bomba de tiempo para los marginados, han surgido incidentes en los que las fuerzas de seguridad están desplegadas en otros lugares o tienen miedo de actuar.

- Potencial para el resurgimiento de la actividad terrorista: la crisis puede usarse como una cobertura para la movilización terrorista.
- La guerra biológica ha resurgido como un método viable de ataque, particularmente a medida que se revela la insuficiencia de la respuesta global.
- La violencia doméstica y los tiroteos van en aumento. El confinamiento está llevando a un punto de quiebre con individuos que ya están desequilibrados o marginados.
- Orientación de datos demográficos específicos: sentimiento antiasiático, etc.

El estallido de violencia en territorios históricamente pacíficos se ha visto agravado por el alcance global de las redes sociales empleadas con un éxito creciente para organizar y gestionar protestas públicas aparentemente sin líderes.



Argentina

+20% | +40%

👆

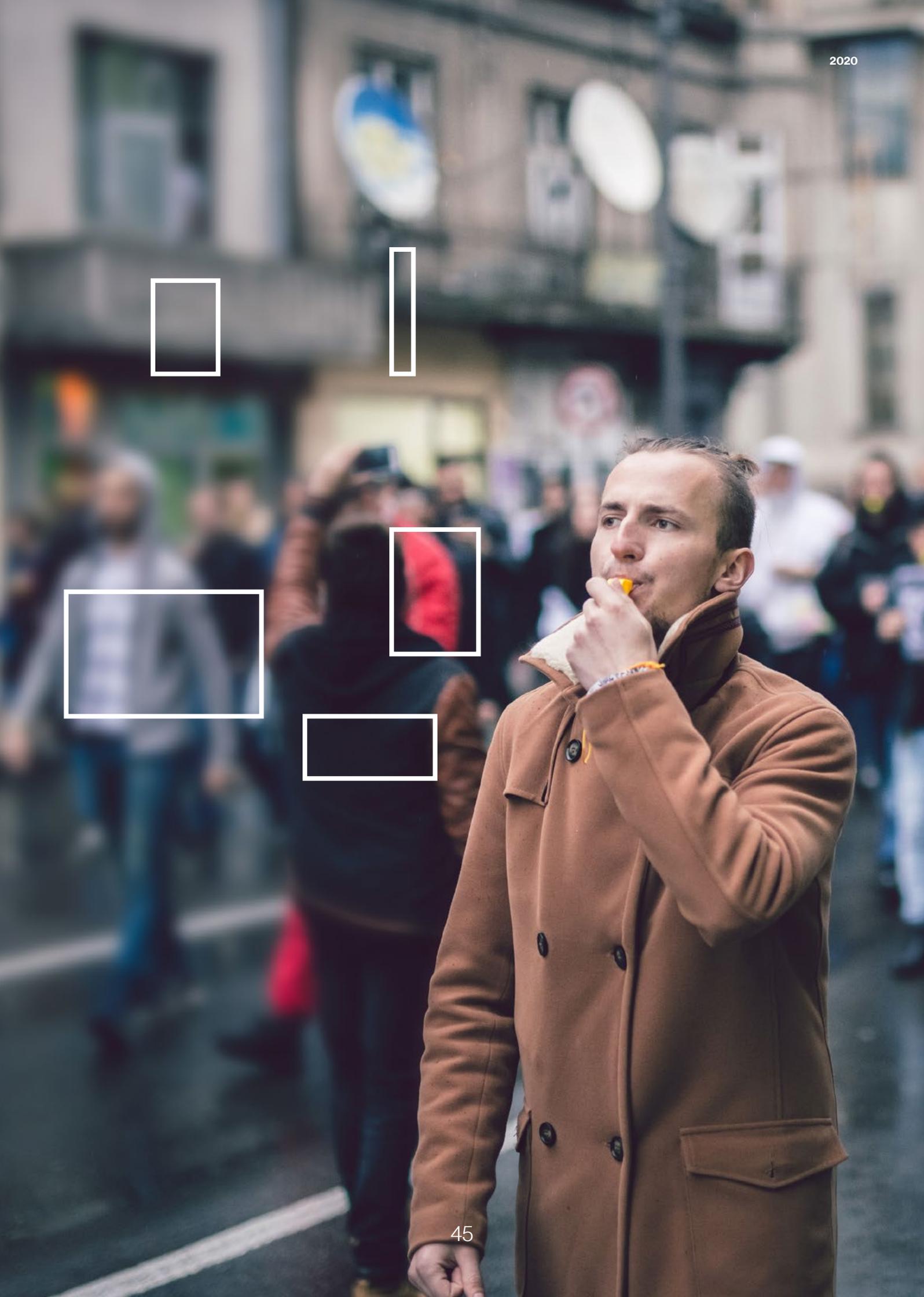
No se han visto modificaciones en el mercado local. En cambio, en el mercado facultativo de Terrorismo y Violencia Política está intentando empujar un endurecimiento en las tasas y condiciones, especialmente por la cobertura Huelga, Motin y Conmoción Civil. Si bien en países como Argentina, Uruguay, Paraguay no han sido tan afectados por todos los eventos del 2019 ocurridos en otros países de América Latina, los mercados han tenido pérdidas en otros países y tratan de corregir los precios de su cartera promedio para afrontar futuras pérdidas en la región.



Brasil

No aplica

Este riesgo es regularmente ofrecido por el mercado local junto a las pólizas de Daño.



Chile 

+70% 

Hoy en día, esta cobertura es un gran tema en Chile. Hasta antes del 18 de octubre de 2019 (inicio de manifestaciones sociales) esta cobertura se incluía dentro de póliza de Propiedad sin cobro adicional de prima y con limite total. Ahora el mercado no está dando esa cobertura o sublimitando al 10% del monto asegurado (aprox.) y con altos deducibles. Por lo general, las grandes empresas están contratando esta cobertura en forma paralela (como adicional a póliza de Terrorismo) en donde solo hay alternativas en mercado facultativo y a costos que, dependiendo del rubro, pueden ser de gran magnitud.

México 

-10% | 40% 

Renovaciones solo de pólizas contra terrorismo y sabotaje, sin incremento en prima, incluso con capacidad nueva cuotas más bajas entre un 10% y 15% de descuento con mercados nuevos. Huelgas, alborotos, disturbios, conmoción civil. Con respecto a negocios con venta al menudeo y giros relacionados con salud, capacidad limitada, incluso hay reaseguradoras que por el momento y hasta que termine el tema del COVID-19 no están suscribiendo estos giros. En algunos casos incrementos de hasta el 30%. Para saqueo, muy complicado encontrar soporte y muy costoso, las primas incrementan más del 40%.

Colombia 

+100% 

El aumento de la demanda y la capacidad limitada para la región significa que las aseguradoras de violencia política tendrán oportunidad de realizar aumentos en las tarifas de este tipo de negocios; en medio de los temores por el descontento social vinculados a los temas de coronavirus y sumado a los eventos presentados al final del año 2019 en toda la región. Colombia viene sufriendo las consecuencias de la crisis humanitaria motivada por los refugiados de Venezuela. Continúa el aumento de percepción de conflicto teniendo en cuenta que Venezuela se ha convertido en un supuesto refugio de un grupo disidente de las FARC. Predicción de ajuste de tasas +100% o más para ubicaciones con alta exposición, reducción de capacidad y condiciones más ajustadas para los riesgos políticos durante el año 2020.

Perú 

+10% | 20% 

Este riesgo es regularmente brindado por el mercado local junto a las pólizas de Daño. Normalmente la cobertura de Terrorismo se provee junto con las coberturas de Huelgas, Conmoción Civil y Daño Malicioso, a efectos de evitar posibles desfases por diferencias de interpretación entre los alcances de cada uno de estos riesgos. No es común obtener esta cobertura, bajo las facilidades con que cuentan las aseguradoras locales, para otras líneas de negocio.

Venezuela 

+40% 

Las tasas han aumentado en un 40% respecto a las tasas que teníamos el año pasado, sin embargo, es un ramo que por la situación país es muy requerido; sobre todo porque las coberturas que actualmente se contratan localmente para riesgos como Motín y Daños Maliciosos están sufriendo grandes limitaciones en sus contratos por lo que se están colocando en el mercado de reaseguro a través de esta póliza.

Crédito Comercial (*Trade Credit*)

La repentina contracción económica debido el COVID-19 nos recuerda que el seguro de Crédito Comercial es una compra estratégica, ya que contar con una póliza de Crédito Comercial ahora proporcionará un oasis a los asegurados que obtuvieron la protección en mejores tiempos económicos.

El Crédito Comercial podría ser una de las líneas de seguro más afectadas por la pandemia.

Un aumento en las pérdidas creará un entorno de suscripción mucho más desafiante y podría conducir a condiciones de mercado considerablemente más duras.

El brote de COVID-19 ha causado una recesión económica histórica con importantes repercusiones en el crédito comercial.

Las interrupciones de la cadena de suministro pueden llevar a entregas perdidas, menores ventas y menores ganancias netas a nivel mundial.

El financiamiento de la cadena de suministro también puede verse afectado. En los programas a largo plazo, los distribuidores no pueden convertir sus productos en efectivo dada la interrupción en el ciclo de conversión del mismo; esto puede aumentar el número de pagos vencidos. Los bancos, vendedores y transportistas deberán trabajar juntos para proporcionar ayuda en estos casos.

Es posible que los expertos en recuperación de desastres necesiten centrarse en difundir a los fabricantes de la cadena de suministro en más de un país, ya que la crisis del COVID-19 ha expuesto las vulnerabilidades de la cadena de suministro geográfica.

Los transportistas han disminuido el riesgo en los últimos 12 meses, lo que debería ayudar a prepararlos para la actual desaceleración/recesión económica.

Las compañías de seguros pueden reducir aún más el riesgo de los créditos más débiles en los sectores industriales más afectados. Los transportistas están reaccionando de una manera mucho más mesurada que en 2008.

Las tasas se han endurecido en los últimos dos meses y esperamos una presión al alza continúa dada la actual crisis mundial.

Argentina



+10% | +20%



Debido a la recesión económica en el mercado argentino, se han registrado incumplimientos de pagos en las carteras de clientes y se ha detectado un crecimiento en la siniestralidad. La situación económica/financiera de las compañías está muy golpeada por lo que la suscripción se ha empezado a restringir, además de necesitar un encaje mayor de primas para hacer frente a futuros desvíos.

Brasil



+50% | +100%



El escenario para el seguro de crédito es bastante preocupante, al igual que la crisis de 2008/2009 y debido a los últimos eventos y los impactos en la economía mundial, el mercado de seguros de crédito está prácticamente paralizado al presentar una cotización a nuevos clientes. Previsión al alza de los retrasos en los pagos, renegociación del plan de pagos y perspectiva de un aumento en la incidencia de reclamaciones. En resumen, en vista del escenario actual, nuestra preocupación será el mantenimiento y la buena gestión de los límites de los asegurados, y con el aumento de las reclamaciones, en consecuencia, una tendencia a aumentar el costo del seguro de Crédito del 50 al 100%.

Chile



+10% | +15%



Las empresas corporativas en su gran mayoría cuentan con este tipo de producto, producto del "estallido social de octubre 2019" sumado a los efectos del cierre del comercio por la pandemia se espera que aumenten considerablemente los avisos de impagos. Las compañías de seguro de crédito están más restrictivas en las Líneas de Crédito y las tasas están aumentando debido al riesgo cierto de un impago.

Colombia 

+15% | +30% 

Como consecuencia de la crisis global generada por la pandemia del COVID-19 son muchos los retos presentes y futuros que las economías y las empresas deberán manejar; muchos son los sectores afectados por esta situación de calamidad: turismo, transporte de pasajeros, restaurantes, espectáculos, sector tecnológico, comercio, *retail*, etc., al haber disminuido considerablemente la demanda de bienes sea o no de primera necesidad. En lo que se refiere al seguro de Crédito como medidas de protección de la industria para nuevos contratos, las aseguradoras serán muy selectivas con los riesgos que van a tomar, optarán por continuar con la misma base de clientes, y fortalecerán las relaciones existentes para seguir navegando juntos a través de la crisis. Para las renovaciones, se espera que se presenten incrementos en tasas; el monto dependerá de la industria y siniestralidad. La estructuración de las coberturas respecto a sus condiciones especiales y anexos serán más relevantes que las tasas o deducibles de las mismas.

México 

+50% 

El riesgo crediticio de las empresas aumentará considerablemente y se prevé que las insolvencias de empresas aumentarán significativamente en todo el mundo, incluso si la actividad económica se reanuda gradualmente durante el tercer trimestre, además de la probabilidad de que se pueda presentar una segunda ola de epidemia en un futuro no muy lejano o manteniendo un estancamiento gradual al menos mientras se obtenga la aprobación de la vacuna del virus. Esta tendencia afectaría a las principales economías mundiales, pero la conmoción podría ser aún más violenta en las economías emergentes; además de la pandemia que podría resultarles más difícil de manejar, también se enfrentan a la caída de los precios del petróleo, algo que ha impactado para una recesión esperada a lo largo de este año.

Actualmente cuatro aseguradoras en México ofrecen el producto con capacidad local y mundial.

Venezuela 

Flat 

La incertidumbre genera la búsqueda de alternativas para evitar la mayor cantidad de pérdidas posibles y por ello todos los riesgos de este ramo se han renovado antes del vencimiento y los resultados hasta ahora son excelentes.

Cada vez más las empresas están evitando asumir este riesgo y tenemos algunas aseguradoras especializadas en estos ramos, lo que permite gestionar los requerimientos de los clientes adaptándose a sus características particulares.

Perú 

+15 | +50% 

Definitivamente este es uno de los riesgos que será más golpeado por el efecto del COVID-19; después del cierre prolongado de actividades, dado que la causa de no pago o su retraso, no son contempladas como exclusiones. Ya se ha visto el recorte de líneas proporcionadas y no empleadas por los asegurados; así como la cancelación de otras. Es obvio pensar que el asegurado valorará cada día más sus cuentas por cobrar. No es de extrañar que se presentarán términos y condiciones más duros, acompañados de una retención mayor por parte del asegurado.

Fianzas y/o Caución (Surety Bonds)

A principios de 2020, un gran operador global salió del mercado de Fianzas, mientras que AM Best bajó la calificación de otro de los 20 principales operadores de fianzas. El mercado es mayormente estable y la garantía continúa siendo una de las líneas más rentables para la mayoría de las aseguradoras. La actividad de pérdidas y reclamaciones sigue siendo excepcionalmente baja, aunque existen focos de actividad en el comercio minorista y otras industrias.

El impacto del COVID-19 probablemente provenga de dificultades financieras debido a la incertidumbre económica, retrasos en los cronogramas, acceso reducido a las instalaciones, reducción de la fuerza laboral y disminución de los ingresos/flujo de caja. La incapacidad de cuantificar de forma rápida y precisa el impacto inicial conducirá a una gestión conservadora de los programas y la capacidad.

El impacto a largo plazo del COVID-19 en forma de pérdidas operativas, proyectos ralentizados o estancados, cronogramas comprimidos y dificultades financieras generales en la economía podría tener un efecto negativo significativo en la estructura financiera de las empresas de construcción y empresas de todos los tamaños, sin mencionar las instituciones financieras.

Si bien el impacto de la recesión económica causada por la pandemia en los compradores de productos de garantía es potencialmente enorme, el impacto final en el mercado de *Surety* es incierto.

Viviana Cárdenas

Head of Surety, Latin America

Argentina 

Flat



El mercado se mantiene estable en términos de precio a pesar de haber crecido la tasa de ejecución de contratos y siniestralidad. El volumen de negocios ha disminuido por la baja de la actividad y recesión, y es esperable que, por cuestiones de la economía, las aseguradoras controlen más los contratos que suscriben. Es un mercado con exceso de capacidad y de mucha competencia y ese mayor riesgo aún no se vería reflejado en incremento de costos.

Brasil 

+50% | +100%



Escenario muy prometedor, con muchas oportunidades, pero también controvertido en vista del permiso del Consejo Nacional de Justicia para permitir el intercambio de depósitos judiciales para el seguro de garantía, con la intención de liberar recursos a las empresas en medio de la crisis causada por la pandemia del COVID-19. Esto también ha hecho que las aseguradoras sean más cautelosas y se limiten a la aprobación de capacidades, lo que ha generado una tendencia al alza en las tarifas.

Chile 

+5% | +10%



Existe un menor dinamismo en el mercado de la construcción, y las licitaciones se encuentran congeladas en algunos sectores. Los clientes que cotizan aparecen con estructuras financieras más débiles, esto se traduce en clientes más riesgosos para las compañías y no son sujeto de crédito. Las tasas están subiendo moderadamente un 5% a 10%.

Venezuela 

Flat



La emisión de fianzas en este momento es un servicio que se le está dando a nuestros clientes a pesar de las limitaciones propias de la cuarentena. Se buscan alternativas para cumplir con los requerimientos de los organismos del Estado y de los contratos que así lo exigen.

La mayoría de las aseguradoras están ofreciendo un servicio personalizado para ofrecer facilidades a los clientes.

Colombia



+25% | +70%



En los últimos 10 años, ha habido una disminución indiscriminada de tarifa, en gran parte debido a la oferta del ramo por de más de 12 aseguradoras, con capacidades importantes, que permitieron la realización de múltiples proyectos sobre todo en el sector de infraestructura. Sin duda alguna, esta situación tuvo repercusiones positivas para los clientes, ya que tenían suficiente oferta, pero al desplomarse el precio y al flexibilizar las políticas de suscripción, la siniestralidad aumentó a niveles que no se habían visto antes. El mayor nivel de siniestralidad en este ramo se vivió en 2019, momento en que el mercado asegurador alcanzó a un resultado técnico negativo de 55,6%, según cifras de Fasecolda. Ante este panorama el ente regulador había empezado a reaccionar y adelantó visitas a las aseguradoras para revisar si las pólizas emitidas cumplían con el principio de suficiencia de tasa; se encontró que en varios casos la tarifa aplicada no era la adecuada, y en algunos casos, incluso, solicitaron realizar inversiones de capital para soportar reservas y exposiciones. Así mismo, para las reaseguradoras el mercado colombiano ya no era tan atractivo como en el pasado y empezaron a endurecer poco a poco sus políticas sin mayores impactos. Pero este año, ante la pandemia, estamos frente un panorama desafiante en el que el conocimiento del cliente será fundamental para la consecución de condiciones; estamos viviendo un período de transición fuerte para los clientes en el tema económico y la obligatoriedad de entregar contragarantías está haciendo que el mercado sufra unos cambios importantes a los que nos estamos adaptando de la mejor manera.

México



+5% | +10%



Derivado de que las condiciones del entorno y de la actividad económica que en general se ha venido complicando en México desde el año pasado, con impactos negativos en la mayoría de las industrias, es momento de cuidar y apoyar al sector afianzador con un proceso de suscripción que incluya un análisis más detallado y enfocado a la situación de cada una de las empresas. Se proyecta la posible necesidad de Fianzas cuyos plazos de ejecución sean cortos, montos de contratos por encima de lo que las empresas usualmente han ejecutado, o bien empresas con situación financiera apretada por falta de flujo de efectivo, o liquidez, entre otros fenómenos. Si a esto le sumamos los posibles efectos negativos que vienen por la contingencia del COVID-19, el panorama no se ve alentador en el corto plazo. No obstante, han surgido nuevas afianzadoras con amplio apetito del mercado, que saben que los clientes se encuentran en una constante búsqueda de mejora en precios y están dispuestas a otorgar condiciones muy competitivas; de este modo, llegan a igualar a las de afianzadoras con años de presencia y, sin contar con una estructura robusta, proveen un servicio rápido y eficiente.

Durante el 2019 se registró un incremento en reclamaciones de Fianzas principalmente en el sector de construcción. Con el panorama actual, podríamos prever para el 2020 un incremento mayor, como consecuencia de incumplimientos. Por ello, las afianzadoras han reforzado sus parámetros de políticas de suscripción y lo que anteriormente se analizaba y emitía en lapsos máximos de 48 horas, ahora pueden requerir de 7 a 10 días.

Perú



Flat | +10%



Localmente este negocio ha sido ofrecido por el sector bancario y recién desde hace unos años atrás, el sector asegurador ha incursionado en este campo. Por esta razón la modalidad de “primer requerimiento” es la más solicitada. El Estado peruano es el principal impulsador de esta línea, pues muchos contratos con el Estado requieren de estos instrumentos; sin embargo, recientemente se nota una mayor demanda en el sector privado. Hay ocho aseguradoras involucradas en este mercado y seis de ellas tienen intereses extranjeros.

Sin embargo, una de las principales aseguradoras en el ramo ha dejado de suscribir negocios por malos resultados en la siniestralidad de su cartera.



Aeroespacial

El análisis de la industria mundial del transporte aéreo muestra que las aerolíneas enfrentan una pérdida de USD 84.300.000.000 en el año 2020.

El impacto financiero del COVID-19 ha sido enorme para la industria de la aviación. La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) informó que la demanda de pasajeros en abril se desplomó en un 94,3% en comparación con abril de 2019. Inicialmente, IATA declaró que los ingresos de pasajeros de aerolíneas podrían caer en USD 314.000.000.000 en 2020 debido el COVID-19, una caída de 55% en comparación con 2019; sin embargo, un análisis adicional ahora muestra que esto podría caer hasta USD 419.000.000.000.

A nivel regional, Asia Pacífico ha visto el mayor impacto en las ganancias netas. Sin embargo, África está viendo la mayor disminución en la demanda de pasajeros con expectativas de que esta región experimente un empeoramiento en los próximos meses. La siguiente tabla resume las previsiones de IATA para la demanda regional, la capacidad y el efecto sobre la utilidad neta para el año 2020.

	Demanda de pasajeros	Capacidad de pasajeros	Utilidad neta
Mundial	-54,70%	-40,40%	-\$84,3b
Asia Pacífico	-53,80%	-39,20%	-\$29,0b
Europa	-56,40%	-42,90%	-\$21,5b
Oriente Medio	-56,10%	-46,10%	-\$4,8b
América del Norte	-52,60%	-35,20%	-\$23,1b
América Latina	-57,40%	-43,30%	-\$4,0b
África	-58,50%	-50,40%	-\$2,0b

El mercado asegurador entiende la gravedad de la situación, pero es reacio a ajustar las condiciones de pago de las primas antes de poder analizar el impacto de los factores de riesgo que ellos enfrentan. Cada asegurado es tratado independientemente en el análisis de su situación para obtener del mercado consideraciones especiales en las primas y plazos.

Es probable que el mercado asegurador vea una reducción significativa en la liquidez de las primas y un ingreso reducido. Al vencimiento de las pólizas, las aerolíneas y demás asegurados esperarán una rápida liquidación de las devoluciones de primas pactada en las condiciones como:

- Los ajustes en la prima de responsabilidad se realizan en virtud de la caída significativa en el número de pasajeros y ciclos.
- La puesta a tierra de aeronaves reduce la prima del casco de la aeronave.

Sin duda el COVID 19 ha traído grandes retos tanto a los asegurados como al mercado asegurador.

Tom Messer

Aerospace Regional Leader, Latin America



Aviación General (General Aviation)

Argentina



+10% | +20%



Prácticamente la suscripción local se limita a aeronaves de menor tamaño que son volcadas a contratos o *facilidades* en pocas compañías del mercado. Las flotas se vieron obligadas a quedar en tierra a finales del 1Q y la expectativa de variación de tasas estuvieron en la cobertura de RC, que variaron entre un 20% y 40%; en cambio la tasa de casco ha quedado estable.

Pronóstico por regiones de IATA para 2020 en demanda de pasajeros, capacidad de pasajeros y utilidad neta (IATA regional passenger demand, passenger capacity and net profit 2020 forecast).

Brasil



+5% | +40%



El mercado de seguros de Aviación, hasta hace dos años, estaba experimentando un momento favorable, con una caída continua en las tarifas, restricciones bajas y amplia capacidad. Con la reestructuración y las fusiones que tuvieron lugar en el extranjero, en cascada en Brasil y con la alta tasa de accidentes presentada, en contraste con las tasas tan bajas que se estaban aplicando, el escenario cambió dramáticamente. Tuvimos una reducción en la capacidad en el mercado, algunas compañías de seguros cerraron sus carteras y otras modificaron sus contratos y *guidelines*, con la inclusión de restricciones/limitaciones y deducibles nunca antes practicados. Las aseguradoras y reaseguradoras, en muchos casos, han recaudado menos de lo necesario para cubrir los costos operativos. Otro punto claramente señalado fue la reducción de la *authority* de los suscriptores, lo que redujo la velocidad de los procedimientos. En general, en aviación han variado entre 20% y 40%. En Cascos aún es menor la variación, podemos estimar entre 5% y 10% “.

Chile



+10% | +25%



La industria se encuentra con grandes dificultades económicas, producto del gran decrecimiento de la actividad. No son muchas las cuentas en Chile.

Perú



+35%



El mercado local no suscribe este negocio y todas las colocaciones de este tipo poseen soporte de reaseguro facultativo proveniente del exterior.

Colombia



+40%



El mercado blando que permaneció por varios años no era sostenible, varios mercados tanto nacionales (aseguradoras) como internacionales (reaseguradoras) se han retirado o han reducido drásticamente su capacidad. Las condiciones de los mercados líderes son ampliamente superadas por los mercados seguidores, continúan las reducciones de capacidad y los retiros del mercado de varias reaseguradoras. De otro lado varias fusiones o adquisiciones han contribuido a la disminución de la capacidad. Las políticas de suscripción de las compañías se han vuelto cada vez más restrictivas, alejándose de la realidad del mercado nacional. No se aceptan determinados usos; el año de fabricación de las aeronaves ahora es una exclusión; la siniestralidad, aunque sea mínima, lleva a declinar los negocios. Aseguradoras con capacidad de suscripción, incrementos mínimos del 40% a la renovación así no tenga siniestralidad.

México



+25% | +75%



2020 sin lugar a dudas será un año para olvidar para la mayoría de las aerolíneas a nivel mundial. La pandemia originada por el COVID-19 impactó severamente a esta industria, disminuyó las actividades de las flotas hasta en un 90% de su capacidad y los ingresos de las aerolíneas. Hoy en día la preocupación de las reaseguradoras es la acumulación en tierra de valores en una misma ubicación pues la mayoría de las aeronaves en el mundo se encuentran estacionadas y el riesgo por granizo, huracán, terremoto es latente en muchos lugares en el mundo.

Venezuela



No aplica

Sin experiencia



Aeropuertos

Argentina



+10% | +20%



Las cuentas de Responsabilidad Civil Aeroportuarias (RC Ariel), también tienen restricciones a nivel de suscripción, siempre se analizan caso a caso, ya que van a depender de factores como la facturación anual, contacto con aeronaves, deducibles, entre otros. La mayoría de las cuentas en Argentina son de sumas aseguradas de USD 3.000.000, que por lo general son absorbidas por mercados en la región o mercados locales.

Brasil



+5% | +20%



Además de un aumento significativo en las primas, los aeropuertos están comenzando a tener límites de carga reducidos, debido a reclamos recurrentes, revisión de deducibles y cobertura.

México



+5% | +15%



Sin duda este es uno de los nichos de la aviación en donde la exposición aumentó considerablemente durante 2020 derivado de la pandemia del COVID-19. La cantidad de aeronaves puestas en tierra incrementó significativamente, esto aumentó los valores a riesgo en todos los aeropuertos a nivel mundial. Para los operadores de aeropuertos, los pronósticos de ventas sin duda se verán afectados pues muchos de los servicios que proveen en este momento no están siendo requeridos y por ello pensaríamos que las primas para el segundo semestre de 2020 tenderían a disminuir, aunque quizá no sea así en las cuotas.

Chile



+20% | +30%



Vemos en general proyecciones de la actividad con caídas del 50% respecto a lo esperado para el año. El mercado se encuentra revisando las pólizas cuyos riesgos han variado por la gran cantidad de aviones en tierra y está procediendo a ajustar primas y a extender plazos de pago.

Colombia



+20% | 30%



Aseguradoras sin apetito por los altos límites en responsabilidades. Las compañías de seguros han perdido la capacidad para suscribir directamente. Los mercados están menos interesados en ofrecer límites altos y limitan algunas coberturas y los valores asegurados. La alternativa de colocación por capas se ha vuelto más común.

Perú



+5% | +15%



El mercado local no provee suscripción alguna, todo se trata con respaldo facultativo. Para los casos del seguro de Daño, casi todos son provistos bajo los contratos de las aseguradoras locales, salvo en aquellos casos que exceden sus capacidades.

Venezuela



No aplica

Sin experiencia



Mercados Marítimos

Después de muchos años de resultados adversos en el mercado de suscripciones, finalmente el mercado internacional de seguros Marítimos empezó a endurecerse hacia finales de 2018. Lloyd's adelantó una revisión estricta de los sindicatos de bajo rendimiento y las líneas de negocios, lo que dio lugar a la salida de muchos suscriptores de las líneas de seguros Marítimos. Se perdió capacidad adicional a raíz de las grandes fusiones de compañías de seguros y la no renovación de facilidades de suscripción. Esta reducción en la capacidad de suscripciones ha derivado en el endurecimiento del mercado internacional con aumentos en las primas, lo que se ha convertido en una práctica estándar en la mayoría de las renovaciones, junto con la revisión de condiciones de cobertura y deducibles. Igualmente, los suscriptores internacionales se han vuelto más selectivos y están requiriendo información detallada y tiempo adicional para analizar cada propuesta a fondo. Esta tendencia seguramente continuará y no mejorará debido al impacto económico del COVID-19 sobre las economías mundiales.

El endurecimiento del mercado internacional está afectando nuestra región en países y tipos de negocio que dependen de reaseguros facultativos y donde hay capacidad limitada a nivel nacional. Este es, particularmente, el caso de los riesgos estáticos con exposiciones a catástrofes, como STP y terminales portuarias en zonas de terremotos o huracanes. Aunque hay disponibilidad de capacidad regional para la mayoría de los riesgos domésticos de casco y maquinaria, esta clase de negocio no ha sido rentable y se ha endurecido significativamente.

El endurecimiento de los mercados internacionales ha tenido menor impacto en los países de América Latina que cuentan con buena capacidad local. De hecho, hemos visto que las aseguradoras brasileñas continúan ofreciendo primas reducidas en los negocios de carga, y puertos y terminales marítimos. Argentina también se ha mantenido débil en la mayoría de las líneas Marítimas. En toda la región, se están reteniendo más riesgos a nivel local y los coaseguros se están volviendo cada vez más comunes. El reaseguro facultativo de los mercados marítimos internacionales sólo se busca como último recurso. Estos mercados locales sólo se endurecerán cuando se reduzca la capacidad y/o cuando las reaseguradoras de contratos o sus casas matrices ejerzan presión.

Neil Bath ACII
Head of Marine, Latin America



Carga Marítima (Marine Cargo)



Brasil



Sin siniestro _____

-5% | Flat

Con siniestro _____

Flat | +15%

El mercado aún mantiene una excelente oferta de capacidad de retención de riesgos. Antes de la pandemia, estábamos pasando por un momento de ajustes de precios con una buena respuesta al riesgo, con reclamos controlados y con inversiones en gestión de riesgos y reajuste para clientes con tendencias opuestas. Teniendo en cuenta las perspectivas en los próximos meses, es probable que las posibles reducciones de tarifas sean más raras debido a la perspectiva inminente de una reducción en el manejo de la carga y la consiguiente disminución en la recolección de primas en la cartera. Históricamente, también hemos notado un vínculo significativo en el aumento de los reclamos por robo frente a una crisis económica o recesión, lo que refuerza la preocupación en la política correcta de gestión de riesgos por parte de las compañías y las aseguradoras.

Colombia



Sin siniestro _____

Flat | +10,5%

Con siniestro _____

+10% | +17,5%

Se ha visto retado por aumentos en la frecuencia y gravedad de los reclamos de carga en los últimos años, y por la reducción de la capacidad del mercado; esto ha generado que los mercados continúen firmes en su tendencia de aumento. Sin embargo, continúan otorgándose condiciones volcadas al favorecimiento de los asegurados. Por otro lado, coberturas como la de *Stock Throughput* (STP) ahora han perdido relevancia ya que los mercados han tenido que cambiar de manera drástica la forma como tarificaban el riesgo y hemos visto cambios muy significativos en esta opción de cobertura en cuanto a costos y condiciones. Debido a esto los clientes están regresando a buscar coberturas tradicionales de propiedad y transporte, en lugar de la anterior estructura del seguro de existencias y tránsito combinado (*Stock Throughput*, STP).

Chile



Sin siniestro _____

Flat

Con siniestro _____

+10% | +25%

Mercado bastante deprimido ya que la actividad de transporte ha disminuido más de un 40%. En el mercado local, las compañías contractualmente están manteniendo las tasas, salvo cuentas siniestradas. En mercado facultativo existe aumento de tasas entre un 10% y un 25%.

México

Sin siniestro

-5% | *Flat*

Con siniestro

+10% | +30%

Las tasas varían mucho dependiendo de los bienes a transportar, pero en general, en el mercado local se ha conseguido una reducción en prima por la buena siniestralidad, así como beneficios en términos y condiciones. El tema internacional se ha complicado tanto en prima como en términos y condiciones, en algunos casos hay imposición de ciertas exclusiones derivadas de la experiencia global del ramo. Las capacidades del mercado local e internacional disminuyen considerablemente y/o toman la decisión de declinar la invitación a participar en el riesgo. Cuando existe alza siniestralidad los términos y condiciones se vuelven más restrictivos, así como impositivos, esto incrementa deducibles e, incluso, incluye deducibles agregados anuales. Dependiendo del tamaño del negocio, es posible que se solicite un administrador de riesgos especializado en el ramo.

Perú

Sin siniestro

Flat | +7,5%

Con siniestro

+10% | +20%

Actualmente encontramos hasta seis aseguradoras que actúan en el rubro de cargo y es cada vez más común observar pólizas que no necesariamente son suscritas tomando en consideración los volúmenes de movimiento, sino las cláusulas de “Burning Cost” y “participación de utilidades” o la combinación de ambas.

Venezuela

Sin siniestro

Flat

Con siniestro

+5% | +10%

Este ramo estuvo estático por mucho tiempo, pero este año comenzó con bastante movimiento y hemos tenido un crecimiento del 40%, siendo que las tasas se han mantenido en los últimos años.



Puertos y Terminales (*Ports & Terminals*)

Argentina



Flat | +10%



Se pueden encontrar solo dos compañías activas con capacidad de retención pero que refieren los riesgos a sus casas matrices. Por esto su comportamiento en la suscripción es muy similar a la aplicada por el mercado internacional en el que hay capacidades restringidas y rara vez se logran descuentos en esta línea.

Brasil



-20% | -5%



Tendencias a la baja de tasa. Principalmente en el mercado local de seguros, los límites de los contratos de las compañías son altos y el poder de negociación es mucho más flexible, así que podemos obtener fácilmente una colocación sin la necesidad de reaseguros. Mas allá de la reducción de tasas también tenemos incrementos de otras coberturas tales como Terrorismo, Daños Ambientales, Cibernética y Disturbios Civiles.

Chile



+10% | +30%



Son pocas las pólizas que vemos anualmente en estas líneas de negocios, sin embargo, hemos notado también un mercado endurecido y con alzas en estas líneas. El mercado local no da soluciones por lo que esto se ve siempre 100% en mercados facultativos. El mercado está bastante deprimido debido a que la actividad de transporte ha disminuido más de un 40%.

Colombia



Flat | +15%



Fuertes diferencias entre las condiciones locales y las ofertas presentadas por parte del mercado facultativo. La dinámica del mercado ha impactado de manera desproporcionada a las condiciones de puertos y terminales en Colombia, donde de manera activa se han abierto espacio los mercados locales. Estos han suplido los incrementos de precio presentados en el mercado reasegurador. Por ser riesgos con altísimas exposiciones se viene realizando una revisión juiciosa por parte de los suscriptores. La capacidad para la cobertura de sabotaje y terrorismo se encuentra disminuida; por las fusiones y adquisiciones de diferentes mercados, existe cautela de los mercados actuales para desplegar su capacidad en esta condición.

México



+15% | +40%



No hay una tendencia definida de tasa en el mercado, en general están incrementando desde 40% independientemente de la siniestralidad. La participación en el mercado local está directamente relacionada con los contratos de cada compañía, pero algunas solo pueden participar con un porcentaje no mayor al 10%. En cuanto al mercado internacional, este ha mantenido su participación; sin embargo, se encuentran ciertas reducciones menores para algunos mercados. Los productos complementarios para los puertos y terminales han sufrido incrementos mínimos si no existe una siniestralidad importante. Las capacidades y participación del mercado para dichos productos corren la misma suerte que la cuota.

Perú 

Flat | +5% 

Todo lo relacionado al seguro de Responsabilidad Civil por operadores portuarios no se suscribe con capacidades locales, solo facultativo.

Venezuela 

No aplica

Sin experiencia.



 | **Casco Marítimo (Hull)**

Argentina 

+10% | +15% 

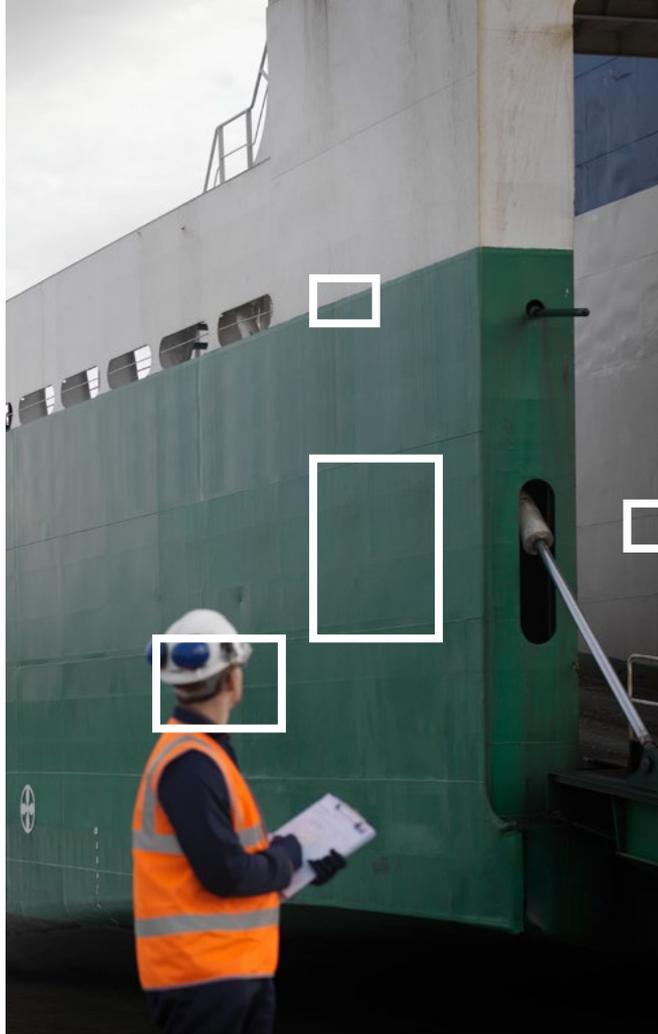
Debido a la concentración de riesgos principalmente en dos compañías líderes, las tasas de prima en casos puntuales con siniestralidad se han incrementado hasta un 15%. El mercado de reaseguro se retiró de la plaza local debido a la edad de la plaza de buques, lo que ha quitado presión de competitividad a las compañías locales. Para las cuentas que no tuvieron siniestros las renovaciones se mantuvieron en tasa o con algún descuento menor.

Brasil 

+5% | +10% 

Hemos observado desde el año pasado una tendencia a aumentar las tasas y, en algunos casos, una revisión de los deducibles. Las aseguradoras y reaseguradoras son más selectivas al aceptar riesgos. Para las operaciones que están siendo afectadas por la pandemia y que tienen una política para eso, habrá un retorno de la prima, lo que afectará más los resultados de las aseguradoras. En vista de este escenario, se espera que el mercado se endurezca aún más.

Para la industria de la construcción naval, que se esperaba que se recuperara, el estancamiento debería mantenerse por otro período, posponiendo el aumento de participación de esta cartera.



Chile



+10% | +20%



Similar a lo señalado para operación portuaria, toda la capacidad se da por reaseguro facultativo.

Colombia



+5% | +10%



Estamos ante un mercado endurecido; las compañías de seguros buscan ser rentables. Se vienen realizando diferentes ajustes de deducibles y cambios en términos. Las aseguradoras locales tienen alto apetito para embarcaciones de recreo, sin dejar a un lado las flotas de embarcaciones, pero con respaldo facultativo. Las reducciones de tasa son difíciles de conseguir.

México



+15% | +30%



La siniestralidad global de este tipo de riesgos ha ocasionado una disminución en la capacidad de las compañías tanto local como internacional; principalmente si se trata de una sola embarcación. Las embarcaciones menores de placer han tenido una gran demanda con poca oferta por parte del mercado asegurador y reasegurador. Las embarcaciones mayores a 25 años de antigüedad son ya una exclusión para la gran mayoría del mercado, en los casos en que se lleguen a aceptar, lo hacen con T&C sumamente estrictos, así como deducibles elevados y cuotas al alza.

Perú



+20% | +50%



Durante el año 2019, el total de la cartera de cascos alcanzó USD 26.700.000 en primas¹. Dado que el año pasado ya se realizaron algunos ajustes de tasas es muy probable que estas se mantengan estables para el 2020.

Venezuela



No aplica

Sin experiencia.

¹Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros de Perú. (Tipo de cambio empleado S/. 3.335 por USD)

 **Responsabilidad Marítima y P&I**
(*Marine Liability and P&I*)

Argentina 

+10% | +15% 

Generalmente estos riesgos son puestos en el mercado londinense, usualmente Lloyds, debido a los grandes límites que se necesitan en este tipo de riesgos. Hemos observado incrementos en las primas de renovación del orden del 10% a 15% independientemente del resultado de la cuenta. Esto se debe a una caída en la capacidad junto a una suscripción más selectiva.

Brasil 

No aplica

La cartera en Brasil es muy pequeña, casi insignificante, estos casos son generalmente contratados en el exterior

Chile 

+15% | +20% 

En estos casos también es posible solo asegurar 100% en mercados de reaseguro.

Colombia 

+5% | +10% 

En cuanto al seguro de protección e indemnización (P&I) vemos una creciente presión para aumentar las primas y criterios de suscripción más restrictivos. Localmente la suscripción de esta cobertura se realiza en conjunto con las pólizas de casco barco.

México 

Flat | +5% 

Para las embarcaciones menores de placer se limita la cobertura a fin de no ser mayor a la suma asegurada del casco. Además, se solicita más información y mucho más detalle; esto incluye: informes de inspección recientes, avalúos de no más de 2 años, programa de huracanes, etc. La demanda de este riesgo ha ido a la baja debido a la pandemia que se presenta actualmente. Se deberá de reactivar la exploración en aguas mexicanas, así como la economía de manera global, para el arribo de embarcaciones que requieran esta cobertura emitida en México.

Perú 

+7,5% | +10 

No existe bajo las facilidades automáticas que posee el mercado local la posibilidad de suscribir este tipo de pólizas, por lo que generalmente las mismas se incluyen con soporte en reaseguro facultativo desde el exterior.

Venezuela 

No aplica

Sin experiencia.



Construcción

Los contratos locales de CAR/EAR “Todo riesgo construcción y montaje” son cada vez más restrictivos y las aseguradoras están reteniendo menos con más necesidad de capacidad facultativa incluso en aquellos países que históricamente han contado con una capacidad local amplia como Brasil y México.

Respecto al mercado de reaseguros de CAR/EAR de América Latina estos se concentra en Miami y cuenta con hubs en otros países latinoamericanos como Brasil, México y Colombia. Las condiciones son cada vez más restrictivas, tal vez con un ligero efecto de retraso en comparación con Londres y otros mercados europeos e internacionales. Las tasas subieron entre un 35% y un 40% y en algunas islas y zonas de alto impacto de catástrofes naturales y huracanes en el Caribe y costa del Pacífico vemos incluso aumentos de más del 50% al 75%. Esto se debe a una serie de retiradas de capacidad de los mercados activos en la región durante los últimos 18-24 meses incluyendo RSA, AIG, Beazley, Brit, Talbot, y otros. Esto también ha resultado en dificultades para acordar extensiones o cambios de la póliza en proyectos en ejecución o aumentos en la suma asegurada. Algunos mercados están en proceso de reestructuración y están reconsiderando apetito para ciertos tipos de proyectos excluyendo y evitando ciertas industrias e ubicaciones; así mismo se están imponiendo condiciones más estrictas o sublímites. Hay menos mercados líderes, particularmente para riesgos grandes, complejos y de alto riesgo impulsados por Nat-Cat. Swiss Re, Munich Re, Allianz, Axa, CVS, Chubb siguen siendo los

mercados líderes en grandes proyectos con el apoyo de Liberty, Helvetia, SCOR, IRB y Zurich en algunos territorios. Mapfre y Generali siguen apoyando a sus contratistas y clientes europeos en la región, así como a CIPP, CPIC cuando hay interés Chino.

En particular, los mercados están imponiendo restricciones relacionadas con las coberturas y deducibles durante las pruebas y la puesta en marcha, defecto/diseño LEG, mantenimiento y coberturas relacionadas a DSU debido a las preocupaciones sobre ciertos tipos de tecnologías y metodologías de trabajo. Estamos viendo un apetito extremadamente restrictivo e incluso una negativa total a suscribir o apoyar trabajos en zonas con alta exposición catastrófica a terremoto o huracán, cuando existen trabajos de excavación de túneles, riesgos en agua (*wet Works*), hidroeléctricas, plantas de carbón, minas subterráneas, represas de relaves y equipos prototipo particularmente aquellos con LEG 3 y DSU. El mercado de la construcción en general está viendo una falta de proyectos de infraestructura, minería y energía debido a la falta de financiación y de inestabilidad económica/social y la desaceleración de la actividad de la construcción debido al COVID-19. Los contratistas están en crisis en algunos casos y como consecuencia se disminuirá el volumen de primas generadas y esperamos que la reacción del mercado de América Latina a esto resulte en un mayor efecto de endurecimiento en las tarifas.

Maria Sanchis

Construction GLoB Regional Leader, Latin America



Argentina

-10% | Flat



Dada la complejidad económica del país y el efecto de la pandemia, no existen grandes obras de infraestructura en carpeta en el corto plazo. Las pocas obras existentes están relacionadas con obras civiles e infraestructura urbana, principalmente en el interior del país. Las obras de empresas privadas se han aplazado hasta el 2021. La capacidad disponible en el mercado de seguros local es muy amplia, por lo que las compañías suelen competir por los negocios con el fin de alimentar sus contratos de reaseguro y presupuestos asociados a la línea. Algunas aseguradoras tradicionales en el ramo tratan de mantener sus tasas técnicas mínimas, sin embargo, no logran suscribir los negocios debido a la alta competencia.



Brasil

+30% | +50%



El mercado de seguros de construcción continúa fortaleciéndose a medida que las oficinas centrales de las aseguradoras presionan por una suscripción más centralizada. Se espera que las tasas incrementen durante este año y los proyectos de alto riesgo pueden esperar mayores aumentos. Se reducen las coberturas y los límites, y se aumentan los deducibles. Algunos mercados han abandonado esta línea y la capacidad se ha reducido considerablemente. Cada vez más prevalecerá la suscripción técnica y los asegurados deberían prepararse para tener información cada vez más detallada. Todavía no se conocen los efectos de la pandemia en la industria de la construcción brasileña, que ya sufre, pero el gobierno ha preparado un paquete de estímulo con la esperanza de que esto ayude a la industria.

Chile

**+15% | +30%**

Los proyectos de construcción están por el momento completamente suspendidos por temor a que se propague el COVID-19. A esto se le sumarán mayores costos de las primas de seguros.

Colombia

**2,5% | +15%**

Este sector se ha visto afectado de manera especial por la pandemia del COVID-19, su contracción es evidente. Si bien a partir de mayo de 2020 se ha realizado una reactivación con la autorización del Estado para retornar labores en este sector, su estabilización es lenta. En cuanto a obras civiles se espera mayor ejecución por parte del Estado en vías de agua y carreteras, inversiones como la recuperación de Hidroituango y los mejoramientos en el puerto de Buenaventura han jalonado la inversión. Podemos observar que el financiamiento de nuevos proyectos está siendo revisado e incluso retirado para proyectos de índole privada, mientras los inversionistas evalúan la viabilidad de estos.

El mercado local de seguros ha visto un endurecimiento para los ramos de Todo Riesgo Construcción y Todo Riesgo de Montaje, así como las coberturas de Responsabilidad Civil. Los procesos de suscripción son más lentos, las aseguradoras vienen haciendo acercamientos con los clientes monitoreando los cambios significativos en los riesgos (parálisis de las obras) en las pólizas que vienen en curso. Esta relativa parálisis en el sector local ha diezmando los ingresos de las aseguradoras locales. Mientras tanto, el mercado facultativo presenta una tendencia al alza, las tasas indicativas y cotizaciones tienen fechas de validez cortas y se evidencian fluctuaciones en los costos cuando se accede al mercado reasegurador

México

**+15% | +30%**

La industria de la Construcción tiene una paralización desde el año pasado; el actual gobierno ha cancelado proyectos importantes como el Aeropuerto de la Ciudad de México, carreteras, hospitales, escuelas, etc. Solo se tiene tres proyectos importantes "El tren Maya", "el Aeropuerto de Santa Lucía" y la "Refinería de 2 Bocas" por lo que hay desconfianza e incertidumbre.

Existen algunos proyectos privados de edificios, centros comerciales, energía limpia, etc. Se espera que se reanuden.

La industria de seguros en México cuenta con capacidades propia para proyectos de hasta USD 100.000.000, por lo que no siempre es necesario salir a cotizar a mercados de reaseguros:

- Predicción de precio: decremento del -5% al -8,50%
- Predicción de deducibles: sin movimiento
- Capacidad local para la industria de construcción, aseguradoras con apetito ya que no están llegando a presupuestos.
- Se prevé un decremento de los mercados de -10% para este año, dada la situación económica y la falta de proyectos gubernamentales.
- Por la paralización de los proyectos estamos dando aviso a las aseguradoras de prorrogas de vigencia.

Perú

**+50% | +200%**

Ya desde el año 2019 se veía una restricción de capacidades en este campo; así como una mayor restricción de T&C acompañada de un importante aumento de tasas. Para colocaciones facultativas estamos viendo incrementos entre 50% y 200%, dependiendo de los mercados que participan en las colocaciones y son reaseguradores que vienen en *run-off*.

Recursos Naturales – Tendencias de Energía en América Latina

Petróleo y Gas

América Latina ha roto con la tendencia de pérdidas del mercado de *Downstream* en toda la región, a diferencia de lo ocurrido alrededor del mundo. Las aseguradoras reconocen el hecho de que sus carteras latinoamericanas son rentables, y la combinación de calidad de riesgo, gestión y pura suerte ha demostrado ser positiva. Sin embargo, el mercado ha demostrado su carácter global y se han visto aumentos considerables en la región que obedecen más a una corrección de tasas del giro que a un efecto regional. El acceso a mercados regionales que suscriben estos riesgos se mantiene y su interés por ofrecer la capacidad existe mientras cumpla con sus métricas internas de calidad y precio por riesgo.

Todavía es temprano y las empresas del sector de *Downstream* deben superar las actuales condiciones del mercado petrolero. Las oportunidades siguen siendo atractivas, ya que todas las empresas petroleras y operadores de instalaciones de *Downstream* continúan evolucionando y América Latina seguirá siendo un importante mercado en crecimiento.

Energía Eléctrica y Servicios Públicos

Esperamos que la industria de energía eléctrica de América Latina continúe fortaleciéndose y escudriñando la calidad y la experiencia de siniestros de las cuentas. Los desafíos están por venir, pero con una preparación oportuna, los compradores podrán asegurarse de que su corredor esté seguro para continuar brindando soluciones de seguro adecuadas que se adapten a su respectiva cartera de generación y distribución de energía.



El proceso de endurecimiento sigue el ejemplo internacional

El mercado latinoamericano de reaseguro facultativo continúa concentrado en Miami, con otros centros de evaluación de riesgos dentro de la propia región, principalmente en Brasil y Colombia. Los principales actores siguen siendo filiales de los principales proveedores de reaseguros: AIG, Chubb, Munich Re, Swiss Re Corso, Swiss Re Fac, LIU, CV Starr, Allianz, Scor, AXA XL y Hannover Re.

En la región, el mercado de energía eléctrica ha comenzado a endurecerse sustancialmente, siguiendo el ejemplo de la tendencia mundial. Existe una propensión a disminuir el tamaño de las líneas y centrarse en los límites de seguros de Catástrofes Naturales. Los mercados asiáticos (especialmente las aseguradoras chinas) pueden proporcionar capacidad adicional.

Los programas sin pérdidas pueden esperar aumentos de calificación que oscilan entre el 15% y el 20%. Algunas aseguradoras están adoptando posiciones más difíciles que otras; una regla general es que la calidad de la información de suscripción y la preparación oportuna de la presentación de renovación sigue siendo la clave para cualquier renovación exitosa.

Tendencias globales del mercado de energía eléctrica que incluyen América Latina:

Niveles de clasificación

- Endurecimiento de los precios del reaseguro: reducción de la capacidad de las aseguradoras para eliminar riesgos menos atractivos.
- Las aseguradoras retienen más riesgo y reducen sus líneas de suscripción.
- Los mercados locales siguen siendo competitivos para los riesgos en el extranjero, pero aparecen signos de una suscripción más centralizada en sus casas matrices.
- *Global Hubs* endureciéndose, pero más lentamente y desde una base más baja.
- Los equipos globales de corretaje de energía eléctrica de Willis Towers Watson se unieron en la búsqueda de la capacidad y los puntos de acceso más competitivos:
- Aseguradoras que retienen más riesgo y recortan los tamaños de las líneas:
 - Londres + 20% es el punto de partida incluso para negocios limpios.
 - Miami + 15%, aumenta incluso en negocios limpios.
 - Dubai + 25% de aumento para negocios limpios.
 - Singapur + 15% de aumento para negocios limpios.

Problemas de cobertura

- Las aseguradoras están aplicando mayor rigurosidad en los términos.
- Se están corrigiendo los deducibles más bajos.
- Se requiere mayor detalle de riesgo para mantener sublímites más altos.
- Mayor transparencia requerida para la exposición a interrupción de negocios (BI).
- Se sanciona la mala gestión del riesgo.
- Los términos de las aseguradoras son más uniformes

Minería

Hay una serie de elementos que afectan el mercado de seguros de Minería. Hemos recogido solo algunos de esos temas para dar un resumen de algunas de las consideraciones que los compradores experimentarán durante su próxima renovación y posteriormente. Pero este es un entorno complejo y de rápido movimiento y alentamos a cualquier persona interesada a comunicarse con su representante de Willis Towers Watson para una mejor comprensión.

En primer lugar, quizás se puede describir como una falta de **conexión de datos** que afecta tanto a compradores como a vendedores de seguros de la Minería, la desconexión entre la calidad de la información (y nivel de detalle) ahora requeridos por las aseguradoras, y las ofertas de suscripción que los compradores han brindado. Debe haber una discusión entre ambas partes sobre qué nivel de información se requiere; si la desconexión continúa, es probable que el resultado sea una tendencia creciente hacia los rechazos de cobertura y la retención de más riesgo. Quizás lo más importante aquí son los datos que rodean las presas de relaves. En un ejemplo reciente, las aseguradoras le pidieron a una empresa minera sus informes de relaves de terceros sobre todas las presas alrededor del mundo. La empresa informó al mercado que no podían proporcionar estos informes para todas las presas por varias razones; como resultado, varias aseguradoras se negaron a ofrecer cobertura porque, de lo contrario, su expediente de suscripción estaría incompleto y el comprador se reduciría a una parte de autoseguro de su programa. Estas solicitudes de detalles no cambiarán y los compradores deben tener buena información lista para compartir con el mercado, incluso bajo un acuerdo de confidencialidad (NDA) si así se requiere.

Además, **la precisión en las valoraciones**, particularmente en el lado de la interrupción del negocio, está bajo escrutinio. En un mercado que se endurece, tal vez no sea sorprendente que las aseguradoras mineras estén buscando imponer un límite anual, o un margen, tanto en los valores de la propiedad como en la interrupción del negocio, aunque hay una conversación con las aseguradoras en el momento de la colocación para extender ese margen para los clientes que brindan la información adecuada al mercado. Esta es una dinámica importante: en un mercado blando, los corredores no tendrían que aceptar cotizaciones con límites de precios, ya que se ofrecería suficiente capacidad en todo el mercado sin estas restricciones.

En términos de dinámica del mercado, hay muy pocos cambios en la capacidad disponible, aunque todos los mercados están solicitando aumentos de tarifas. Estos varían enormemente según el comprador y el nivel de información disponible, pero estamos viendo aumentos de tasas de un mínimo del 10% y que se extienden más allá del +40%. Nuestro fuerte consejo sería trabajar con su corredor para que al **momento de su acercamiento al mercado** sea lo más eficiente posible. Esto no significa ir muy pronto, ya que algunos suscriptores ahora tienen el hábito de negarse a revisar cualquier presentación hasta al menos 45 días antes de la renovación. Por lo tanto, si un comprador envía su renovación antes de este tiempo, el comprador corre un riesgo significativo de que sus datos se vuelvan obsoletos e inexactos para cuando el asegurador pueda revisarlos. De todos modos, tenga listos la información de suscripción y envíe con anticipación al mercado, planeando todo el proceso cuidadosamente con su corredor para asegurarse de que su envío tenga un aterrizaje perfecto en el mercado para generar términos óptimos.

Mark Kabierschke

Head of Natural Resources, Latin America

Argentina



Energía Upstream (Energy Upstream)

+10% | +15%



En las cuentas de upstream se están experimentando incrementos de tasa en el orden de 5% a 7,5% para aquellos riesgos sin siniestros y entre 7,5% y 15% para aquellos con siniestros en el último período de vigencia.

Energía Downstream (Energy Downstream)

+20% | + 40%



El mercado asegurador cuenta con pocas aseguradoras para este tipo de riesgo y la suscripción es muy similar al mercado internacional. En caso de riesgos asegurados sin siniestros, las aseguradoras están aplicando aumentos del 20% al 30%, mientras que en caso de siniestros podemos encontrar aumentos de tasa que varían entre el 25% y 40%.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)

+10% | + 30%



Muy poca capacidad local disponible para distribución y renovables, sin embargo, casi no disponible en el caso de generación. Dado que la mayoría de los riesgos tienen participación facultativa, los aumentos de tasa siguen los términos del mercado internacional, por lo que se encuentran incrementos mayores al 15% para casos sin siniestros. En el caso de cuentas que registran siniestros, no solo tienen incrementos de tasas mayores al 30%, sino también restricciones de coberturas y aumentos considerables en deducibles.

Minería (Mining)

+25%



Capacidad restringida en el mercado local. Las pocas compañías que suscriben a retención evalúan aumentos de tasa del orden del 20% en caso de no siniestros; en caso contrario los aumentos de tasa suelen ser mayores dependiendo de la cuenta y el nivel de siniestralidad.

Brasil



Energía Upstream (Energy Upstream)

+10% | +20%



Como resultado de las medidas de cuarentena/bloqueo, las discusiones con las aseguradoras están tomando mucho más tiempo y, en general, son menos productivas, ya que es un nicho atendido por Lloyd's siempre con un enfoque de intermediación cara a cara. Los mercados se mantienen firmes y buscan aumentos de tasas del 10% al 15% en negocios sin siniestros y de renovación. Esto no refleja clases de negocios específicos que pueden tener aumentos de tarifas más altos como los contratistas de perforación (en tierra y en alta mar) y los proyectos de construcción en alta mar. Un buen nivel de información sigue siendo un aspecto clave del proceso de renovación, por lo que debemos insistirles a los clientes sobre la necesidad de que la información llegue lo antes posible y sea lo más completa.

Energía Downstream (Energy Downstream)

+10% | + 20%



Actividad compleja y muy pocos mercados directos operando. La tendencia será a un aumento en las tasas, muy poca capacidad disponible y para el pago dependeremos del reaseguro facultativo, que ha estado aumentando desde el año pasado.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)

+10% | + 20%



En el pasado, el mercado para el sector energético funcionó en un entorno favorable, con impuestos agresivos, amplia cobertura, límites altos y deducibles bajos. Todo esto ahora está cambiando, la restricción actual del mercado refleja condiciones de seguro insostenibles. Sin embargo, como un mercado de reaseguros, que apoya o contrata a las compañías de seguros, está reduciendo la capacidad ofrecida, también tenemos una reducción en la cantidad de seguros que estas aseguradoras pueden ofrecer ahora para este sector.

Minería (Mining)

+10% | + 15%



En actividades más complejas como la minería, la tendencia será a un aumento en las tarifas, muy pocos mercados de forma directa operando, muy poca capacidad disponible y para la oferta de capacidad dependemos de reaseguro facultativo, que ha estado aumentando desde el año pasado. Cuando ocurre una catástrofe, como en el caso de las represas, las tasas aumentan, los deducibles aumentan y las capacidades disminuyen, pero generalmente es un problema en los primeros dos años, luego comienza la acomodación.

Chile

**Energía Upstream (Energy Upstream)****+10% | +30%**

A nivel local no tenemos compañías de seguros que coticen este tipo de riesgo con capacidades propias. Por ende, los efectos del mercado de reaseguros han afectado directamente a los resultados de las compañías locales en la renovación de los programas de seguros, para este tipo de empresas. El riesgo continuará estable y los precios locales no tendrán un aumento diferente al que tendrá el mercado global. Para responsabilidad civil, la capacidad en este tipo de riesgo ha disminuido y el apetito de los mercados aún está en revisión. Los precios subirán dependiendo de la calidad del riesgo y de la siniestralidad.

Energía Downstream (Energy Downstream)**+20%**

A nivel local no hay compañías de seguros que incluyan este tipo de riesgo, ellas siguen las tendencias generales del mercado de reaseguros. Esperamos un aumento de las primas cerca del 20% para las renovaciones en empresas sin pérdidas. La exclusión de SRCC, que debe colocarse en el mercado del terrorismo, influirá en el precio total de los programas de seguros.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)**+5% | +50%**

Para las pequeñas y medianas empresas, que incluyen también energías renovables con una capacidad instalada de hasta 40 MW, el mercado local puede asegurar por completo los riesgos de *Property* y Responsabilidad Civil. Para las empresas con una capacidad instalada mayor de 40 MW, el mercado de reaseguros lidera los precios. Podemos observar que existe la capacidad, pero los precios aumentaron siguiendo las tendencias del mercado de reaseguros. Para las empresas de líneas de transmisión y distribución, los precios aumentan entre 30% y 40%. Todos estos aumentos también están relacionados con las tasas históricas, que fueron muy bajas y en los últimos 3 años habían tenido descuentos persistentes, y que hoy se cotizan a niveles de tasas técnicas estrechamente alineados con el mercado de reaseguros. En el área de distribución de combustibles, también se han visto alzas significativas, relacionadas con el comportamiento del mercado de reaseguro y los nuevos lineamientos de las compañías locales respecto de este riesgo. En promedio las alzas variaron entre 30% y 50% sin siniestros. En el caso de responsabilidad civil hemos visto una reducción significativa en la capacidad, un aumento en los precios y en deducibles, de manera significativa.

Minería (Mining)**+30%**

En el área minera, se ha seguido la línea de reaseguro, muy pocas empresas locales cotizan con capacidad propia este riesgo. En el caso de la responsabilidad civil, ha habido un efecto muy importante en los precios dependiendo de los siniestros y la existencia de relaves. Por otro lado, hemos visto que hay poco apetito y las capacidades de reaseguro son limitadas, por lo tanto, la cobertura se ha restringido y los precios han aumentado sustancialmente. Respecto al área de *Property*, la calidad del riesgo, el índice de siniestralidad y el seguimiento de las recomendaciones han sido factores importantes para determinar los precios de las renovaciones. Hemos visto que las compañías sin reclamos han visto aumentar sus primas en más del 30% y, en mayores riesgos, los clientes o las compañías mineras han tenido que aumentar sus propias retenciones. En Chile, particularmente, tal y como lo mencionamos anteriormente, el riesgo de huelga, motín y conmoción civil también ha afectado la minería y la manera en que el mercado de seguros ve a estas empresas.

Colombia



Energía Upstream (Energy Upstream)

+3% | +10%



Para el sector de exploración y producción, el acercamiento al mercado se realiza a través de colocaciones facultativas; el mercado local no tiene capacidad en sus contratos para este tipo de actividades. Esta situación ha representado un reto, ya que, ante la incertidumbre en el precio del petróleo, que ha afectado de manera profunda la economía del sector, los clientes no cuentan con la liquidez para afrontar los incrementos presentados por el mercado reasegurador. El proceso de colocación es más complejo, teniendo en cuenta ese factor.

Energía Downstream (Energy Downstream)

+5% | +20%



La capacidad local es restringida, el acceso a los mercados se realiza de manera facultativa. Este sector afronta un endurecimiento en condiciones. Los suscriptores realizan un análisis disciplinado. Se espera se intensifiquen los incrementos en las tasas, se recomienda iniciar procesos de renovación con mayor anticipación. Será de altísima apreciación para el análisis de los mercados el conocimiento detallado de las medidas de seguridad que tienen los clientes; el detalle de la información suministrada impactará en el proceso de colocación y proporcionará un perfil apropiado del cliente; se conseguirán mejores resultados.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)

+5% | +20%



Los mercados reaseguradores que atienden este sector ofrecen capacidades altas, sin embargo, la tendencia de costo es al alza. Es vital que todos los elementos de la estrategia de gestión de riesgos del cliente se unan de manera efectiva para reducir los costos generales de riesgo entregando información detallada a los mercados e iniciando procesos de cotización con mucha más anticipación de lo normal. La predicción de ajuste de tasa al alza dependerá de cada riesgo. Una de las restricciones será la falta de oportunidad de realizar inspecciones *in situ*. Las visitas de los departamentos de ingeniería de las aseguradoras se realizan de manera virtual. Este factor puede abstraer a algunas aseguradoras de participar en nuevos riesgos. La frecuencia en la siniestralidad constituirá un factor de validación, se consultará al cliente durante el proceso de evaluación, las medidas tomadas para detener este ciclo y ello permitirá presentar mejores condiciones de cobertura.

Minería (Mining)

+5% | + 25%



Para el sector minero, los términos son negociados de manera global con expedición local. En otros casos el acercamiento al mercado se realiza a través de colocaciones facultativas; el mercado local no tiene capacidad en sus contratos para este tipo de actividades o está muy restringida. Por tanto, el tema precio ha visto el endurecimiento. El sector viene presentando ajustes en sus condiciones e incremento de primas. Destaca el momento activo que tienen las coberturas de responsabilidad civil, derivada de contaminación.

México



Energía Upstream (Energy Upstream)

+10% | +30%



Las cuotas tienden a ir al alza, los términos y condiciones son más restrictivos, e incluyen también alza en deducibles. La realidad es que los negocios han llegado en menor cantidad, se comenta que seguramente se debe a la situación actual. Algunos mercados siguen cotizando, sin embargo, si antes participaban con un 50% y el 100% del riesgo, ahora han reducido su participación entre 15% y 30%, lo que ha complicado algunas renovaciones.

Energía Downstream (Energy Downstream)

+25%



La baja en el precio del petróleo ha afectado al mercado y a este tipo de negocios. Aun así, algunos mercados siguen cotizando, pero, si antes participaban con un 50% y el 100% del riesgo, ahora han reducido su participación entre 15% y 30%, lo que ha complicado la generación de nuevas cuentas.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)

+5% | +25%



Para las reaseguradoras existe una clara tendencia de alza en las cuotas y se ha notado que los deducibles han incrementado aún más; no obstante, el mercado sigue trabajando y atendiendo negocios, aunque llegan menos cuentas que en años anteriores. Es un sector que no tiene una clara tendencia de crecimiento.

Minería (Mining)

+15% | + 50%



En los últimos años el mercado en reaseguro se ha reducido considerablemente debido a la alta siniestralidad presentada en el mundo; esto ha generado una disminución en el apetito por este tipo de riesgos.

Deducibles: sufren incrementos, mínimo 20%, pero dependiendo de la calidad del riesgo, pueden ser deducibles en dólares americanos cifrados en seis dígitos. La cobertura para presas de Jale es sumamente restringida y depende de sus condiciones que se les dé cobertura o no.

Perú



Energía Upstream (Energy Upstream)

+10% | +20%



Los riesgos de Energía en Perú son trabajados en el mercado Facultativo, considerando que no hay capacidad local disponible. Frente a esta situación, nos encontramos con diversas posturas del mercado de reaseguro, frente a las cuentas peruanas, encontrando incrementos muchas veces drásticos, lo cual dificulta que los clientes, quienes ya están con mucha presión financiera por los problemas de la industria de O&G, acepten los cambios en precios y condiciones.

Energía Downstream (Energy Downstream)

+10% | +30%



Al igual que con el caso de Upstream, la capacidad local es restringida y el acceso a los mercados se realiza de manera facultativa. La tendencia también está al alza, tanto en precios como en endurecimiento de condiciones. En general, en todas las cuentas relacionadas a Natural Resources, hoy en día es muy importante contar con información detallada, lo cual permita una mejor suscripción, considerando que los reaseguradores están siendo muy selectivos en los riesgos que deciden soportar.

Energía y Servicios Públicos (Power & Utilities)

+10% | +20%



Este sector es, probablemente, el menos golpeado de este grupo. Sin embargo, las capacidades vienen reduciéndose y también se están incrementando los costos. Localmente, las compañías de seguros tienen capacidad para respaldar estos riesgos, pero son cautelosas al momento de usarla, por lo que el mercado facultativo absorbe una buena porción de los mismos. Vemos mayor interés/presión de parte de los suscriptores para trabajar las cuentas con reportes actualizados de ingeniería, lo cual ha sido difícil en el entorno que estamos viviendo.

Minería (Mining)

+10% | + 25%



El sector de minería se ha visto afectado también por una clara reducción de capacidades, en especial en lo que corresponde a minería subterránea, práctica muy común en el Perú. Junto a esto se vienen ajustando deducibles y restringiendo coberturas, como, por ejemplo, las relacionadas a las presas de relaves. Localmente hay capacidad, aunque limitada, la cual puede combinarse o ser finalmente una alternativa al mercado de reaseguro.

Automotores (Mercado Directo)

El balance que deja la crisis económica provocada por la pandemia del COVID-19 ha obligado a las aseguradoras a sacar la calculadora para estimar cuál puede ser la evolución del negocio cuando acabe el confinamiento y, sobre todo, cuando la actividad vuelva a la normalidad a medio y largo plazo. Y uno de los primeros cambios que el sector afrontará será una reordenación tanto en la oferta de productos a los clientes, como en las propias condiciones de los seguros de los diferentes ramos, así como en el precio. Todo dependerá de la política comercial de cada entidad, pero fuentes financieras admiten que las aseguradoras tendrán que realizar un ejercicio de evaluación para adaptar su negocio a una nueva realidad. En el caso de los seguros de Automotores, el sector está comprobando, por una parte, cómo la siniestralidad es mucho más baja lo que genera ahorros para las compañías, pero, al mismo tiempo, los ingresos por primas se han reducido ante la parálisis en la compraventa de vehículos y solicitudes de descuentos, entre otras circunstancias.

Al registrarse menos accidentes, bajan también las intervenciones de las compañías aseguradoras pese a que los clientes mantienen el pago de las cuotas contratadas. En paralelo, se ha producido un notable descenso en las ventas de vehículos por lo que, consecuentemente, la producción en nuevas pólizas ha bajado de forma sustancial, y esto genera un efecto dominó para la red de proveedores independientes que fueron duramente golpeados por esa caída de las intervenciones ante la menor siniestralidad. A menor actividad, menores ingresos, lo cual podría incluso poner en peligro la continuidad de muchos de sus negocios.

No obstante, algunas aseguradoras están facilitando el pago a sus clientes y están ofreciendo la posibilidad de aplazarlo hasta tres meses o fraccionarlo en varios meses consecutivos o en distintas mensualidades; ello sin intereses ni recargos para que el gasto sea más escalonado. Además, se evidencia una intención de las aseguradoras en América Latina de hacer devolución de prima a sus clientes como ocurre en Estados Unidos, donde más de 20 aseguradoras han asumido la responsabilidad de proporcionar reembolsos automáticos a los asegurados con base en el valor comercial actualizado de los vehículos, con un estimado de USD 10.000.000.000 devueltos a los asegurados en los próximos meses. El desafío será negociar rebajas de primas en las futuras renovaciones; esto se discutirá a partir de la cantidad de días del confinamiento (como criterio para búsqueda de descuentos).

Argentina



-15% | Flat



Las primas de responsabilidad civil se mantienen estables, pero creciendo por debajo de inflación. Las tasas de casco han subido entre 10% y 15% porque la inflación ha incrementado el costo promedio de un siniestro de cascos respecto al 2019. Las sumas aseguradas de casco se han incrementado al igual o por encima de inflación (+50%). Sin embargo, por cuestiones de competencia, el costo combinado de ambas coberturas refleja una disminución en las tasas, hasta llegar a reducciones del 5% al 15% y aumentos nominales de primas por debajo de inflación. Al mismo tiempo, la competencia genera presión en las franquicias de casco, que han quedado desactualizadas frente al crecimiento acumulado de inflación en los últimos años.

Brasil



Flat



Debido a la pandemia actual, el mercado ha adoptado varias medidas que benefician a los asegurados a tiempo, como mantener el precio de renovación, el plazo de pago, la exención de intereses debido al pago atrasado, y la facilidad en el cobro de las primas adeudadas; de este modo el impacto financiero y el valor económico de estas acciones lo ha asumido el mercado. Después de la normalización de la actividad económica, el uso de vehículos puede ser más intenso, y generar una mayor frecuencia de pérdidas parciales y un aumento del fraude, como ocurrió en el período posterior a la crisis de 2016.

Chile**Flat**

Vehículos sin grandes variaciones. Las compañías locales siguen siendo las mismas y con el mismo apetito en este ramo. Se predice que siniestralidades puedan mejorar producto de las cuarentenas en las principales ciudades de Chile, lo que debería llevar al mercado a una baja de precios.

Colombia**Flat | +5%**

Las primas del seguro se han mantenido y en algunos casos los incrementos han sido muy bajos. Los criterios de suscripción se mantienen de acuerdo con las características de los riesgos y siniestralidad. Se presentan mejoras en sus servicios de atención virtual. Las aseguradoras buscan a diario mejorar el producto robusteciendo los límites de las coberturas como en la Responsabilidad Civil. Las aseguradoras se vuelven cada día más competitivas en los servicios de asistencias adicionales que ofrecen atadas a la póliza de autos.

México**Flat | +5%**

Con base en los resultados que a continuación se muestran del primer trimestre de 2020 de las aseguradoras que suscriben el seguro de vehículos, emitido por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, la siniestralidad del ramo más el costo de adquisición estima un índice combinado (IC) cercano al 75% (no obstante, el alto costo de adquisición del segmento de financieras y armadoras).

Perú**-5% | Flat**

Se considera que sólo el 23% del parque automotor cuenta con seguro de vehículos. Como en el resto del mundo, se han presentado reclamos de los asegurados con respecto a devolución de primas por parte de las aseguradoras, dado la paralización del tránsito automotriz. En este sentido, sólo una aseguradora ha aceptado reembolsar parte de la prima, en muchos otros casos las compañías de seguros han planteado al asegurado extender la vigencia de la póliza unos meses más, sin el respectivo cobro de prima. Se anticipa que pueda existir un reajuste en el precio de los repuestos y por ende, esto afecte a la siniestralidad. Para cuentas que registran siniestralidad, los mercados están aumentando tasas pero caso a caso.

Venezuela**-15% | -5%**

A pesar de que es un ramo que en años anteriores registró pérdidas a las aseguradoras, en los últimos dos años se despertó a través de pólizas en dólares, con tasas altamente competitivas y condiciones muy beneficiosas para los asegurados.

Práctica de Facultativo (*Facultative*)

En este resumen de la situación actual del mercado facultativo en América Latina y el Caribe podrá encontrar una breve síntesis de los impactos de algunos eventos naturales y políticos que ocurrieron en los últimos años y que todavía afectan los negocios en 2020; además, cómo estos se ven impactados por el COVID-19 (hasta el momento de la divulgación de este informe). A través de la presentación de algunos de los eventos más recientes es posible comprender lo que es en realidad una consecuencia de la pandemia y lo que es resultado de otros eventos que siguen afectando progresivamente los negocios hasta hoy.

Las compañías de reaseguro más grandes en la región han sufrido grandes pérdidas debido a los eventos catastróficos globales desde 2017, lo que resultó en un índice combinado de más del 100% por dos años consecutivos. Los huracanes Irma y María en 2017 y la erupción volcánica en Guatemala en 2018 son algunos de los eventos ocurridos. A las pérdidas ha de añadirles las tormentas tropicales, los incendios forestales, las inundaciones y tormentas ocurridos en los mismos años. A pesar de los resultados de suscripción desfavorables, el aumento de la tasa de interés con el consiguiente retorno de la inversión, las reservas compatibles como resultado

de la gestión adecuada del riesgo, sumado al aumento de precios estabilizaron los resultados de algunas compañías de reaseguro en 2019 que lograron reducir sus índices combinados a 95% a 98%. Además, la crisis política en la región de América Latina, que empezó en el último trimestre de 2019, causó grandes pérdidas resultado de desórdenes civiles e interrupción de servicios públicos, principalmente en Chile, afectando principalmente a ajustes de precios, apetito de riesgo y cambios en los clausulados de los riesgos de propiedad y sabotaje y terrorismo. En el primer trimestre de 2020 el mercado de reaseguro siguió con los ajustes en los precios con el objetivo de mejorar sus resultados operacionales cuando surgió la situación de la pandemia. Sin embargo, las bajas consecutivas en las tasas de interés, como consecuencia de la pandemia, seguramente reducen las ganancias en retorno de la inversión, así es necesario un mayor enfoque y disciplina en las políticas de suscripción, que de alguna manera ya se estaba haciendo como resultado de las pérdidas consecutivas mencionadas. En las pólizas de riesgos elementares, en general, ya se la excluye la pandemia y, en los casos específicos de interrupción de negocios, el mercado ha enfatizado que la cobertura es inexistente si no resulta de un daño material. Aunque haya discusiones e incluso demandas judiciales en varios



países el mercado, es difícil que una decisión distinta logre ser exitosa. Al mismo tiempo, las reaseguradoras están revisando todas las renovaciones para que no haya duda de la exclusión para pandemia, principalmente en los países donde hay prevalencia del *common law* que no es el caso de los países de América Latina.

Conviene subrayar que en la región del Caribe tuvimos las primeras renovaciones de los contratos de reaseguro en el momento de la pandemia y que nos puede señalar cómo las reaseguradoras reaccionaron a eso. En general no hubo cambios significativos y las condiciones se mantuvieron o tuvieron un aumento no expresivo tanto en los precios como en los límites. El enfoque mayor está en la claridad de las cláusulas y exclusiones. En los próximos meses los contratos de otros países se renovarían, cuando el mercado tendrá mayor visibilidad de los cambios, aunque las reaseguradoras ya hayan anticipado una tendencia en mantener los límites, sin generar aumento de capital innecesario, y los ajustes de precio seguirán las políticas de suscripción de las compañías como resultado de los últimos eventos mencionados. Hay una atención mayor a los contratos proporcionales en general, ya que se esperan reducciones en la producción, principalmente en negocios como eventos, garantías, autos, construcción, propiedad (cuando hay venta de activos para garantizar el *cash flow*, etc). Así attingir a los EPI (primas estimadas) será algo aún más difícil y las reaseguradoras necesitan herramientas sofisticadas para identificar la necesidad de capital vs prima.

Un aumento aún pequeño en el mercado facultativo puede surgir ya que las compañías aseguradoras no tendrán ganas de asumir el precio de una capacidad automática más grande sin la seguridad de generar prima suficiente o tener un flujo de efectivo para eso. A pesar de las exclusiones existentes para la pandemia, sin duda las cancelaciones que aún están por venir para negocios como hoteles, eventos y otros, ya mencionados, pueden causar una pérdida momentánea de flujo de efectivo. No obstante, la capacidad aún sigue disponible y las reaseguradoras buscan otras formas de equilibrar sus costos de suscripción con el lanzamiento de herramientas automáticas y parcerías con MGA, lo que reduce de forma eficiente sus costos operativos y de capital. Como corredor de reaseguro Willis Towers Watson busca brindar a sus clientes un análisis adecuado de la nueva realidad, en la situación de la pandemia y con una propuesta sólida para la mejor estructura de reaseguro.

Antonio Tosti di Valminuta

Global Fac - Head of North and Latin America



Práctica de Riesgos y Analítica (Risk & Analytics)

Gestión de riesgo bajo una nueva realidad

El impacto del COVID-19 y la actual crisis económica han precipitado el endurecimiento de los mercados de seguros y la necesidad de balancear la gestión de riesgo con las prioridades de la organización en momentos de escasez de recursos y sobre todo de liquidez. Al tiempo que nuestros países y ciudades comienzan a reabrir negocios para reactivar la economía, nos enfrentamos a un nuevo mundo, una realidad donde lo que aplicaba en el pasado no aplica más. En estos momentos, más que nunca, no se pueden tomar decisiones “intuitivas” con consecuencias no deseadas. Basta preguntarse:

- ¿Tiene la organización la misma capacidad de absorber pérdidas ahora vs enero de 2020?
- ¿Tiene la organización las mismas reservas de efectivo para cubrir sus compromisos a corto plazo, incluyendo el pago a sus empleados y acreedores?
- ¿Están las primas de renovación a los mismos niveles que estaban a principios de año?

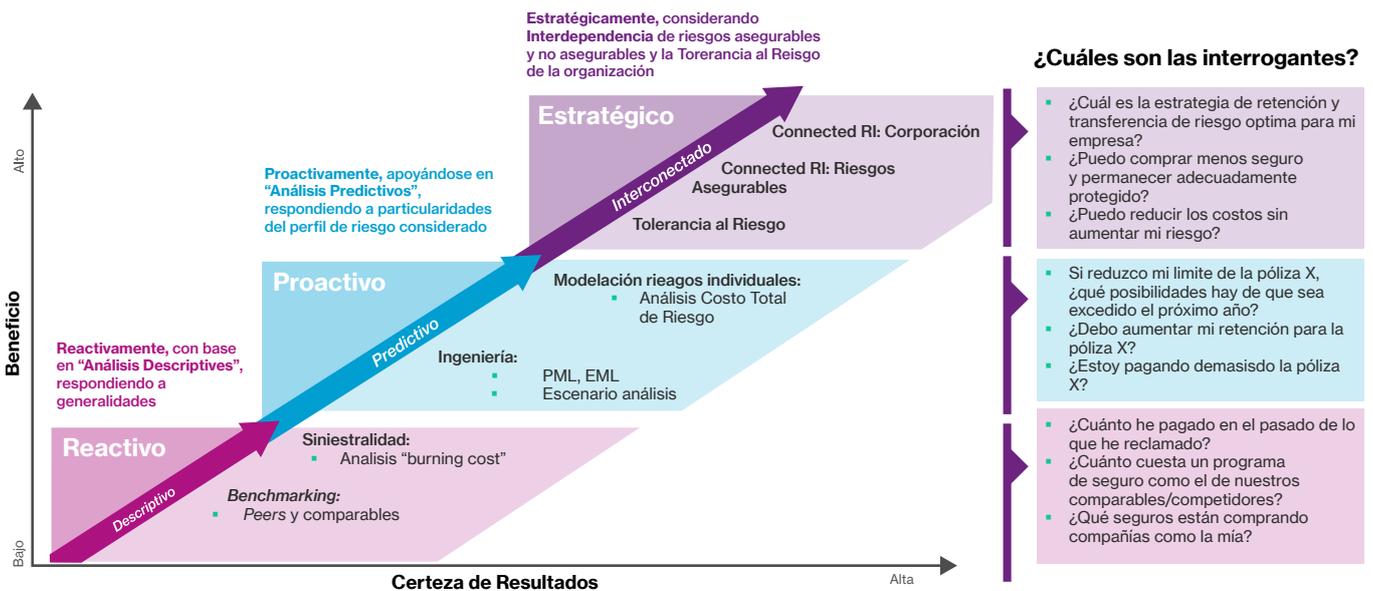
La respuesta a las preguntas anteriores es un rotundo **NO**, y en la mayoría de los casos ni siquiera cerca.

Considere el siguiente diagrama, y las preguntas que son respondidas en cada caso ¿Cómo planea tomar las decisiones de retención y transferencia de riesgo de su organización?

Tenemos que reconocer que lo que era cierto en enero, no lo es más de ahora en adelante. Muchas organizaciones todavía consideraban “benchmarking” suficiente para tomar sus decisiones de retención y transferencia de riesgo. ¿Aplicaría usted la misma lógica en este nuevo mundo? Felizmente, vemos que muchas organizaciones en América Latina están tomando una actitud más proactiva de cara al manejo y mitigación de sus riesgos. El interés en estudios analíticos se ha incrementado significativamente.

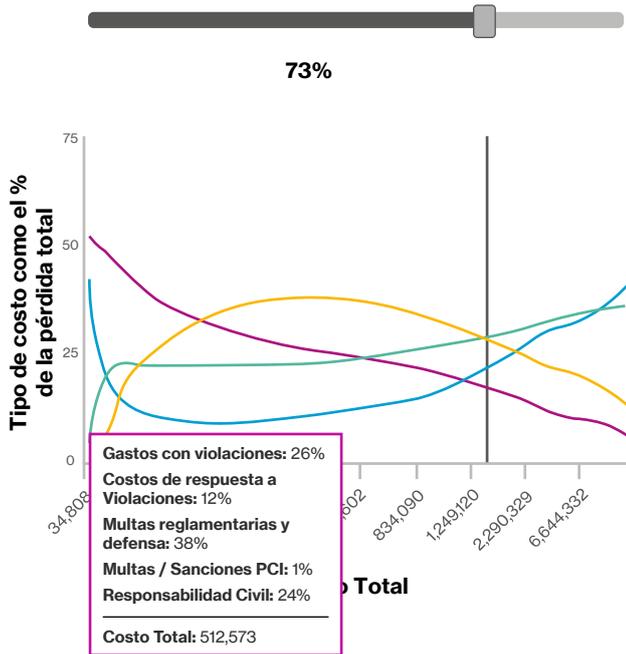
Con los análisis correctos, puede tomar decisiones basadas en datos y ciencia para maximizar la eficiencia de su gestión de riesgos y mejorar el presupuesto en estos momentos turbulentos.

Escala de “sofisticación” en la toma de decisiones. A mayor sofisticación, mayor certeza de resultados y beneficios



Cyber es un buen ejemplo de cómo organizaciones están siendo más proactivas, justo en la parte central del espectro de sofisticación del diagrama anterior. Herramientas como **Cyber Quantified** de Willis Towers Watson ayudan a nuestros clientes a entender el potencial de pérdida y si la organización necesita mitigar este riesgo a través de los mercados de seguros.

Cyber Quantified. Costo y Componentes de una Brecha de Privacidad



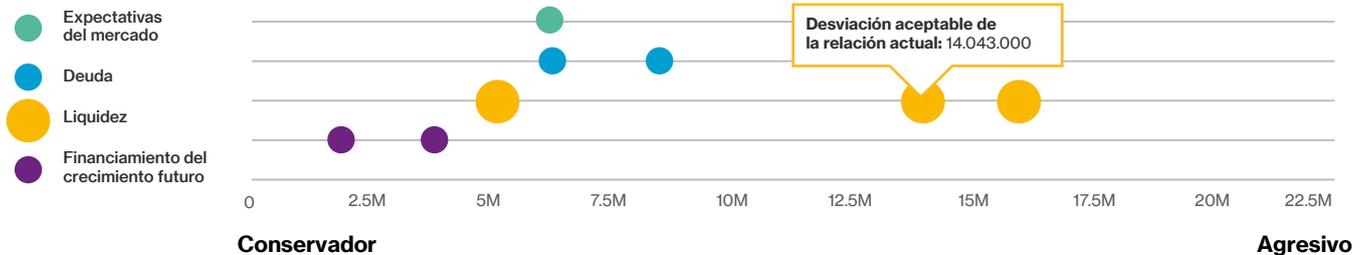
Tolerancia al riesgo. Una visión clara y personalizada de la tolerancia al riesgo de su organización permite definir una estrategia de retención y transferencia de riesgo en línea con el apetito de riesgo de la organización.

Los estudios analíticos son imprescindibles para comprender el impacto de riesgos que se han acentuado con el incremento de trabajo a distancia, como el riesgo Cyber, o cuando las retenciones se han incrementado significativamente (voluntariamente o no), o cuando las soluciones como Seguros Paramétricos y Cautivas ofrecen una alternativa para el manejo y mitigación de riesgos.

Nuestra herramienta **Risk Tolerance Clarified** le permite identificar las fortalezas y debilidades financieras específicas de sus áreas de interés, así como probar su resistencia ante escenarios de retención de pérdidas adversas. Este análisis financiero interactivo permite comprender el riesgo en el contexto de su estrategia corporativa.

Es claro que la tolerancia al riesgo aplica para la organización como un todo, esto considera tanto riesgos asegurables como no asegurables, así como las fuerzas de demanda y oferta que impactan esos resultados. Es importante destacar que esta es una "foto" dinámica, es decir, si bien la estrategia de la organización no cambia cada año, las prioridades tácticas es probable que sí; por ejemplo, en un año en particular lo más importante

Risk Tolerance Clarified. Ilustración desviaciones aceptables de indicadores financieros en un año adverso



puede ser proteger la liquidez, mientras que en otro puede ser imperativo el indicador de deuda o de ingreso neto. Es importante, en lo posible, definir este margen de tolerancia incluyendo un elemento de “azar” para reflejar la incertidumbre en este resultado, por ejemplo: la organización está preparada para aceptar desviaciones de su resultado anual hasta USD 20.000.000 (5% de EBITDA) un año de cada veinte, o con 5% de probabilidad en el próximo año.

Este enfoque proactivo permite la inclusión de **herramientas adicionales para el manejo de riesgos como los seguros paramétricos**, estos programas han sido tradicionalmente adoptados en el Caribe (exposición a huracanes), en países con exposición a terremoto, y por el sector agrícola en general. Sin embargo, cada vez se ven más soluciones donde se pueden establecer índices o medidas numéricas objetivas y altamente correlacionados con la pérdida. Opciones paramétricas para abordar el impacto de la interrupción comercial sin daños debido a pandemia están disponibles (para nuevas pólizas en 2020, COVID-19 por supuesto está excluido) y las industrias de interés particular para las aseguradoras incluyen hospitalidad, ocio y minería.

El COVID-19 también ha despertado el interés en cautivas. ¿Qué mejor manera de manejar sus riesgos retenidos que a través de su propia compañía de seguros? **Una empresa de reaseguros cautiva** puede apoyar la estrategia de retención y transferencia de prácticamente cualquier riesgo y de cualquier región. Una cautiva

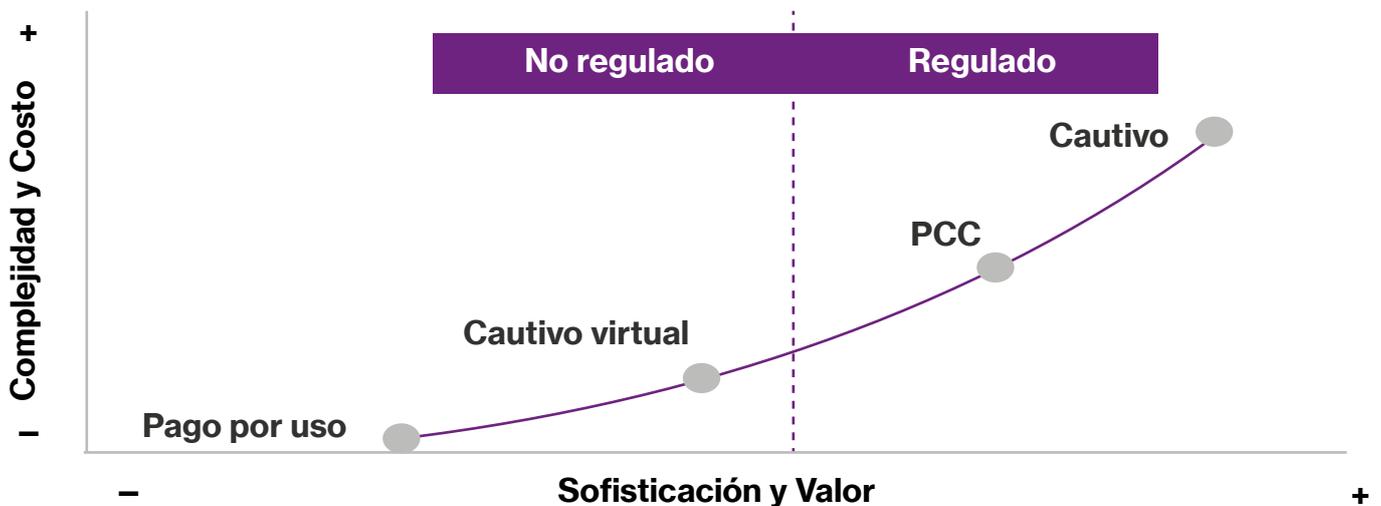
permite a sus casas matrices participar de la rentabilidad de suscripción, cubrir vacíos de coberturas, acceder a mercados de reaseguros y a manejar de manera robusta la retención de riesgo de la organización. Dependiendo de las necesidades de la organización, se puede elegir desde una cautiva virtual, una celda, o una empresa de reaseguros cautiva regulada.

Finalmente, ¿cómo se puede lograr una estrategia de transferencia de retención y transferencia de riesgo que es precisamente correcta para la organización?

A través de **Connected Risk Intelligence** podemos considerar correlación de riesgos e incorporar herramientas como cautivas y soluciones alternativas como seguros paramétricos para identificar y evaluar arbitraje eficientemente, considerando todos los riesgos de la organización simultáneamente, en el corto y largo plazo, y en el contexto de la tolerancia al riesgo de la organización.

Por primera vez, las compañías pueden tener absoluta certeza de que su estrategia de riesgo es exactamente la adecuada para su negocio, de que su exposición al riesgo está en el nivel óptimo, y de que están pagando precisamente lo que deben para protegerse y no más.

Delfin Vioria
Head of CRB Risk & Analytics - Strategic Risk Consulting, Latin America





Práctica de Defensa de Siniestros Complejos (*Complex Claims Advocacy*)

Cuando los reclamos no son sencillos, o las complejidades de cobertura y el tema causan dificultades para avanzar en su resolución, Willis Towers Watson cuenta con un equipo de especialistas en Defensa de Reclamos Complejos (*Complex Claims Advocates*); ellos son expertos en la negociación de reclamos difíciles y/o complejos y en la gestión del proceso de liquidación.

Bajo circunstancias normales, lo que pueda representar un evento de siniestro “catastrófico” para un cliente no necesariamente tendrá el mismo impacto en otro: cada negocio es diferente y, por esa razón, nuestra respuesta a los reclamos está diseñada para responder a las necesidades de cada cliente. Sin embargo, el COVID-19 ha cambiado lo que es ‘normal’ (al menos por un tiempo) y un gran porcentaje de las empresas ahora están preguntando si pueden contar con el apoyo de sus aseguradoras para ayudarles a salir al otro lado de este evento verdaderamente catastrófico, y Willis Towers Watson como su corredor está aquí para proporcionar todo el apoyo necesario de nuestros expertos en el manejo de riesgo y reclamaciones.

En los últimos meses hemos tenido muchas consultas de clientes en América Latina y en el Caribe, se ha pedido nuestro asesoramiento y orientación respecto al alcance de la cobertura que tiene cada uno y cómo podrían responder sus pólizas de seguros frente a las pérdidas que han sufrido sus negocios como resultado de la pandemia del COVID-19.

Hemos estado trabajando junto con nuestros colegas en la colocación de riesgos y con los directores de cuentas para brindar el mayor apoyo posible a los clientes que están enfrentando las dificultades de no poder operar debido a orden de la autoridad civil y también a aquellos que, aunque todavía pueden seguir operando, están perdiendo la mayoría (si no todo) de sus ingresos debido al COVID-19. Estamos tratando con preguntas sobre cómo operarían las pólizas que ofrecen cobertura para lucro cesante con independencia de daño material, además de cómo la situación del COVID-19 podría afectar a los asegurados que tienen reclamos existentes bajo ajuste (es decir, que ocurrieron antes de que surgiera el virus).

Dejamos claro a todos nuestros clientes que las determinaciones de cobertura en las pólizas de seguros son la responsabilidad de los suscriptores y que por lo tanto Willis Towers Watson no actúa como asesor jurídico o legal. Sin embargo, si en algún caso consideramos que hay aspectos no tan claros en donde posiblemente podemos realizar alguna acción en beneficio del cliente, ofrecemos nuestra ayuda para construir un argumento de cobertura si lo desean; no obstante, es importante tener en cuenta que no ofrecemos una garantía de éxito.

En este contexto, nuestro servicio de *Complex Claims Advocacy* (Defensa de Reclamos Complejos) puede ser de interés para algunos clientes.

Michael La-Band

Regional Claims Leader, Latin America

Práctica de Contabilidad Forense y Siniestros Complejos (Forensic Accounting and Complex Claims, FACC)

Las empresas de hoy operan en un mundo cada vez más dinámico, complejo e interconectado. Las empresas se enfrentan a cierres voluntarios e involuntarios, operaciones parciales, restricciones de viaje y una incertidumbre significativa. Pueden sufrir graves consecuencias financieras a causa de este evento, y la cuantificación de los daños económicos es importante.

Se espera que todas las industrias se vean afectadas por este evento. Una vez los líderes de empresas hayan dirigido sus esfuerzos para cuidar a sus familias y colegas, deben enfocarse en la seguridad y el impacto en sus negocios. Nuestra práctica global de servicios de Contabilidad Forense y Siniestros Complejos (FACC) apoya en el manejo de riesgos y cuantifica daños, mientras asiste a clientes a medida que navegan a través de los desafíos tan complejos que enfrentan. No existe una fórmula o enfoque único para completar esta tarea, ya que este es un evento único que evoluciona y el impacto en la exposición de interrupción de negocios y riesgos es incierta.

Willis Towers Watson cuenta con un equipo de expertos altamente calificados como parte de su práctica de *Risk & Analytics*. Incluido en este grupo se encuentra la práctica de Contabilidad Forense y Siniestros Complejos (FACC), una práctica global que consiste en contadores públicos, contadores forenses, examinadores de fraude y gerentes de proyectos. Estos colegas residen en oficinas alrededor el mundo.

El equipo de FACC trabaja en todas las ubicaciones geográficas, industrias y especialidades en la cuantificación de daños económicos. Hemos resuelto con éxito algunas de las reclamaciones más grandes y complejas, como las derivadas del virus del síndrome respiratorio agudo severo (SRAS) en 2003.

Cuantificación de los daños económicos a causa del COVID-19

El coronavirus está provocando daños en la mayoría de las entidades, en prácticamente todas las industrias. Independientemente del entorno o la situación, los daños financieros sufridos deben abordarse, capturarse y cuantificarse. Nuestro equipo tiene décadas de experiencia en el manejo de catástrofes y pérdidas

complejas, y ha estado a la vanguardia de los desastres mundiales.

El equipo de FACC está disponible para asistir en la cuantificación de los daños económicos relacionados con:

- Interrupción en la cadena de suministros.
- Cancelación de eventos.
- Cierres y restricciones por autoridades civiles.
- Reclamaciones de propiedad y accidentes.
- Reclamos de terceros.
- Reclamos ambientales.
- Entidades públicas / reclamos a FEMA.
- Daños de pequeños negocios.

Revisión de los valores de interrupción de negocios

Medir y presentar con precisión los valores de interrupción del negocio, es una parte crítica de la planificación previa a los siniestros y mejora, no solo el proceso posterior al siniestro, sino que también ayuda a que el proceso de renovación sea más manejable.

Una revisión detallada de su exposición actual de interrupción de negocio puede ser crítica para la toma de decisiones relacionadas con los niveles apropiados de cobertura requeridos. Se deben hacer ajustes para reflejar las condiciones actuales del mercado, incluyendo los cambios en las proyecciones de ventas, debido a eventos mundiales como el COVID-19. Al identificar la exposición de interrupción de negocios, basado en la documentación del cliente; el estatus de su industria y el mercado de seguros; el plan de continuación de negocios actualizado; el plan de recuperación de desastres, y las consultas con el equipo de finanzas y operación, podemos asistir a los clientes al calcular:

- Valores de interrupción de negocios.
- Valores de interrupción de negocios contingente.
- Análisis de plan de continuación de negocios y cadena de suministros.
- Estimados de gastos extraordinarios.

Maricarmen Marquez

Head of Forensic Accounting and Complex Claims (FACC), Latin America

Contactos

Latinoamérica

Luis Maurette

CRB Global Head of Sales & Client Management,
Head of Latin America and Brazil
Luis.maurette@willistowerswatson.com

Roman Mesuraca

Regional Head of Broking, Latin America
T +5411 4324 1195
Roman.mesuraca@willistowerswatson.com

Países

Argentina



Rubén Daniel Signorini

Head of Argentina and CRB, Argentina
T +5411 4324 1191
Ruben.signorini@willistowerswatson.com

Brasil



Luis Maurette

CRB Global Head of Sales & Client,
Head of Latin America and Brazil
Luis.maurette@willistowerswatson.com

Chile



Rafael Tagle

Head of Country and CRB, Chile
T +562 2386 4001
Rafael.tagle@willistowerswatson.com

Colombia



Héctor Martínez

Head of Country and CRB, Colombia
T +571 487 6688
Hector.martinez@willistowerswatson.com

México



John Baudouin

Head of Country and CRB, Mexico
T +5255 9177 3048
John.baudouin@willistowerswatson.com

Perú



Juan Lavaggi

Head of Country and CRB, Peru
T +511 700 0290
Juan.lavaggi@willistowerswatson.com

Venezuela



Oscar Cubillan

Head of Country and CRB, Venezuela
Rontarca Willis, C.A. Sociedad de Corretaje de Seguros.
T +58 212 204 5445
Oscar.cubillan@willistowerswatson.com

Líneas de Negocios (LoBs)

Seguros de Propiedad

Frances Thomas ACII

Head of Property, Latin America
M +44 7833 095 706
Frances.thomas@willistowerswatson.com

Responsabilidad Civil

Francisco Aguirre Leiva

Head of Casualty, Latin America
T +1 305 373 9617
Francisco.aguirreleiva@willistowerswatson.com

Líneas Financieras (FINEX)

Natalia Char

Head of FINEX, Latin America

T +1 305 421 6213,

Natalia.char@willistowerswatson.com

Soluciones Financieras

Viviana Cárdenas

Head of Surety, Latin America

T +57 316 762 2859

Viviana.cardenas@willistowerswatson.com

Aeroespacial

Tom Messer

Aerospace Regional Leader, Latin America

T +44 20 3124 7342

Tom.messer@willistowerswatson.com

Transportes Marítimos

Neil Bath ACII

Head of Marine, Latin America

T +1 305 421 6206

Neil.bath@willistowerswatson.com

Construcción

Maria Sanchis

Construction GLoB Regional Leader, Latin America

T +1 305 421 6203

Maria.sanchis@willistowerswatson.com

Recursos Naturales

Mark Kabierschke

Head of Natural Resources, Latin America

T +1 305 373 8773

Mark.kabierschke@willistowerswatson.com

Práctica de Facultativo

Antonio Tosti di Valminuta

Global Fac - Head of North and Latin America

T +1 305 373 8469

Antonio.tosti@willistowerswatson.com

Riesgos y Analítica (R&A)

Delfin Viloría

Head of CRB Risk & Analytics - Strategic Risk Consulting, Latin America

T +1 786 209 4003

Delfin.viloria@willistowerswatson.com

Práctica de Siniestros Complejos

Michael La-Band

Regional Claims Leader, Latin America

T +44 (0)203 124 8079

Michael.laband@willistowerswatson.com

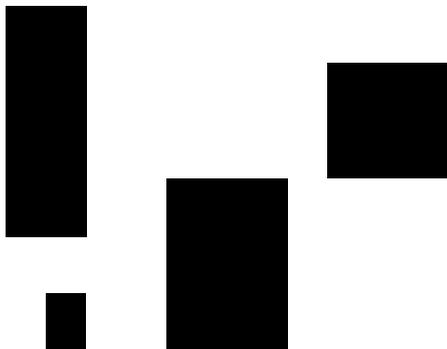
Práctica de Contabilidad Forense y Siniestros Complejos (FACC)

Maricarmen Marquez

Head of Forensic Accounting and Complex Claims (FACC), Latin America

T +1 212 519 7206

Maricarmen.marquez@willistowerswatson.com



Aviso Legal (Disclaimer)

Willis Towers Watson espera que encuentre la información general proporcionada en esta publicación informativa y útil.

Todos los derechos reservados: ninguna parte de este documento puede reproducirse, almacenarse en un sistema de recuperación o transmitirse de ninguna forma o por ningún medio, ya sea electrónico, mecánico, fotocopiado, de grabación u otro, sin el permiso por escrito de Willis Towers Watson.

Cada póliza de seguro aplicable debe revisarse para determinar el alcance, si lo hay, de la cobertura para el COVID-19. La cobertura puede variar según la jurisdicción y las circunstancias. Para programas globales de clientes es fundamental considerar todas las operaciones locales y cómo las pólizas pueden o no incluir la cobertura para el COVID-19.

La información aquí contenida no tiene la intención de constituir asesoramiento legal u otro asesoramiento profesional y no debe confiarse en lugar de consultar con sus propios asesores legales u otros consultores profesionales. Parte de la información en esta publicación puede ser compilada por fuentes de terceros que consideramos confiables, sin embargo, no garantizamos ni somos responsables de la exactitud de dicha información. No asumimos ningún deber contractual, extracontractual o de otro tipo en relación con esta publicación y renunciamos expresamente, en la mayor medida permitida por la ley, a cualquier responsabilidad en relación con esta publicación.

Willis Towers Watson ofrece servicios relacionados con seguros a través de sus entidades con licencia apropiada en cada jurisdicción en la que opera. El COVID-19 es una situación que evoluciona rápidamente y estos cambios ocurren con frecuencia. Willis Towers Watson no se compromete a actualizar la información incluida aquí después de la fecha de publicación. En consecuencia, los lectores deben saber que cierto contenido puede haber cambiado desde la fecha de esta publicación.

Acerca de Willis Towers Watson

Willis Towers Watson (NASDAQ: WLTW) es una compañía mundial líder en consultoría, corretaje y soluciones que ayuda a los clientes de todo el mundo a convertir el riesgo en un camino hacia el crecimiento. Con raíces que se remontan a 1828, Willis Towers Watson cuenta con 45.000 empleados brindando nuestros servicios en más de 140 países y mercados. Diseñamos y brindamos soluciones para gestionar el riesgo, optimizar los beneficios, cultivar el talento y expandir el poder del capital para proteger y fortalecer a las instituciones y a las personas. Nuestra perspectiva única nos permite ver las intersecciones críticas entre talento, activos e ideas; una fórmula dinámica que impulsa el desempeño del negocio. Juntos, maximizamos el potencial. Para más información visite willistowerswatson.com.

   willistowerswatson.com/social-media

Copyright © 2020 Willis Towers Watson. Todos los derechos reservados.
WTW490309/0920 LATAM/SPANISH

willistowerswatson.com

Willis Towers Watson 