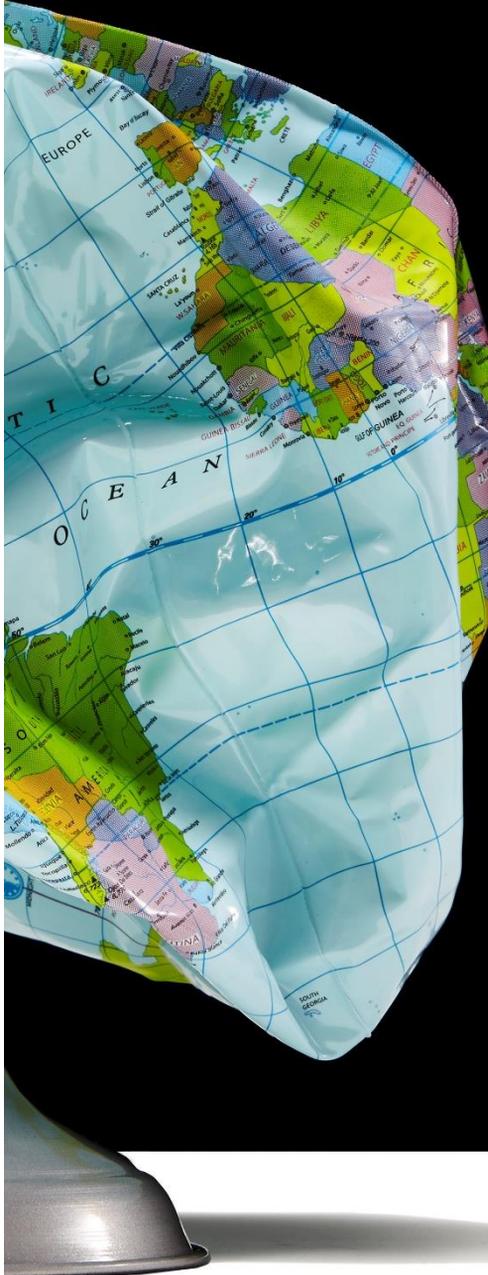


**Factores clave que  
impactan a la Industria  
de Seguros frente al  
COVID-19**

---





**E**l impacto de Covid-19 en los siniestros comienza a materializarse y las aseguradoras están comenzando a adaptar sus estrategias de suscripción. La cobertura a algunos siniestros de daños relacionados al coronavirus permanece incierta. Muchos permanecen confiados que la falta de daño físico, el lenguaje restrictivo de las condiciones de las pólizas y los bajos sub-límites en pólizas los aislen de reclamaciones derivadas de interrupción de negocio. Sin embargo, esto pudiera ser una simplificación optimista de los hechos. Las aseguradoras también están viendo cada vez más reclamaciones relacionadas con COVID-19 por pérdidas en seguro de responsabilidad de directores y funcionarios (D&O).

Los litigios vinculados a la caída del mercado de valores podrían también dar lugar a reclamaciones de D&O para las aseguradoras. Si bien ha habido muchas preocupaciones sobre un mayor riesgo cibernético durante la pandemia, ya que el personal trabajaba principalmente desde casa, posiblemente utilizando dispositivos de tecnología personal y redes Wi-Fi domésticas, un fuerte aumento en reclamaciones de seguros cibernéticos independientes aún no se han materializado.

RC profesional, las reclamaciones pueden estar motivadas por supuestos recesiones de contratos y despidos laborales. Los riesgos de quiebra han aumentado durante la pandemia y están afectando la línea de seguro de crédito que protege contra la cartera vencida. Sin embargo, muchos gobiernos están otorgando garantías y están asumiendo el riesgo de las aseguradoras de crédito para ayudar a reactivar la economía. En una divulgación reciente a los inversores, Chubb ha estimado que en su segundo trimestre del 2020 incluirán pérdidas relacionadas con COVID-19 de \$ 1.37 mil millones de dólares, que representa la mayor parte de sus \$1.81 mil millones de dólares de pérdidas catastróficas netas globales antes de impuestos durante el periodo.

Al reconocer que las futuras pandemias pudieran tener el mismo daño económico, algunos líderes de la industria han enfatizado la necesidad de dar una solución proactiva. Varios legisladores, académicos y demás han propuesto el PRIA (Pandemic Risk Insurance Act), que pudiera reforzar la disponibilidad de un seguro rentable a través de una sociedad entre lo público y lo privado, similar al Terrorism Risk Insurance Act (TRIA).

---

*Las propuestas del PRIA (Pandemic Risk Insurance Act), aún permanecen en una etapa conceptual con muy pocos detalles específicos disponibles (i.e. cobertura, precio, monto de los deducibles, aseguradoras que lo estarían ofreciendo, subsidio del gobierno y capacidades)*

---

Desde el inicio del COVID-19, los clientes han empezado a ver presión de las aseguradoras reflejado en las cuotas que son para cubrir pérdidas históricas de siniestros catastróficos previos, siniestros catastróficos por ocurrir o anticipados y en general para hacer frente al desgaste del mercado y las pérdidas de severidad. Los costos de reaseguro y el ingreso de inversionistas están agregando un creciente énfasis en la utilidad al suscribir.

Los factores claves que están impactando al mercado incluyen correcciones en precio en casi todas las líneas de Daños, así como el cambio climático y la actividad de tormentas nombradas. El valor decreciente de los valores de los negocios de los clientes, la prolongada interrupción de actividades, el incremento en responsabilidades derivadas del Covid-19 y los recientes litigios al respecto han agregado una capa más difícil a un mercado de por sí ya duro.

Es también de llamar la atención de que ha sido cada vez más difícil realizar visitas de inspección, las que creaban una oportunidad adicional de atraer cobertura adicional en programas con alguna brecha en la cobertura. Los mercados se están adaptando y son cada vez más flexible a usar técnicas de inspección virtual.

## ***¿Cómo podemos ayudar?***

---

En este territorio inexplorado al que nos enfrentamos, la expectativa de Lockton es que el incremento en costos continúe en el mercado. Hay, sin embargo, soluciones creativas: Modelación temprana del CAT, ser proactivos y explorar todo el mercado, incluyendo reaseguro. Los negocios deben enfocarse en actualizar sus valores con énfasis en ser lo más exactos posibles, es decir, este año deben dedicar especial atención a la minuciosa actualización de valores.

Al empezar las renovaciones de forma “temprana” (120- 150 días antes) se tiene tiempo de buscar opciones y alternativas, de dar tiempo a los mercados y a los negocios de considerar todos los factores que pudieran surgir durante el proceso de negociación. El ser proactivos va a eliminar sorpresas en el camino y a facilitar el ciclo de renovaciones.

Para mayor información con:  
Félix Leguizamo | Subdirector Comercial Daños  
[FLeguizamo@mx.lockton.com](mailto:FLeguizamo@mx.lockton.com)





---

UNCOMMONLY INDEPENDENT