



Eduardo Guinea
Head of Customer & Broker Engagement



Convirtiendo retos en oportunidades para la industria aseguradora

Inflación en el contexto asegurador

La situación económica mundial está caracterizada por dos factores predominantes: volatilidad e incertidumbre. Dejamos atrás una pandemia para adentrarnos en un terreno de crisis acentuado por la guerra en Ucrania. En este entorno vivimos momentos donde la inflación y la recesión económica parecen empezar a darse la mano, algo que podría provocar lo que se conoce como estanflación, un fenómeno económico nada habitual cuyo nombre fue acuñado por los políticos británicos en la década de los años 60 durante la crisis del petróleo.

La inflación fue uno de los aspectos más analizados y tenidos en cuenta en 2022, especialmente por su crecimiento mucho más rápido de lo esperado. Este cambio brusco obligó a muchos gerentes de riesgos y seguros a adaptar rápidamente sus programas, sin saber realmente durante cuánto tiempo y hasta dónde iba a llegar la presión inflacionista. Ha resultado muy complicado realizar predicciones utilizando datos pasados, más aún teniendo en cuenta que en cada país la situación era muy diferente.

En 2023 parece que los índices de inflación se van estabilizando en niveles menores pero en muchos casos por encima del 5% y, adicionalmente, empieza a producirse un deterioro en el crecimiento económico de determinados países que podrían entrar incluso en recesión.

¿Es factible reducir la inflación y a la vez generar crecimiento económico y estabilidad financiera? Esto es lo que el conocido economista Nouriel Roubini ha categorizado como “misión imposible” en relación al “trilema” sobre la estrategia de la Reserva Federal de los EE.UU. de incrementar tipos de interés tras la crisis bancaria que se está produciendo en el país. A esto debemos sumar la situación de tensión geopolítica a nivel global.

¿CÓMO IMPACTA ESTA SITUACIÓN ECONÓMICA A LA SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS PARA EMPRESAS?

En periodos de inflación elevada las compañías de seguros se enfrentan a un aumento de los costes de los siniestros y de sus gastos de explotación. Cuando hablamos de inflación en el contexto asegurador, y particularmente en la



Tomás Blas

Head of Property, de Berkshire Hathaway Specialty Insurance

suscripción de riesgos para empresas, podemos diferenciar entre dos tipos de inflación: estándar y no estándar.

La inflación estándar está relacionada con la inflación económica general e implica un incremento en la severidad de los siniestros y en la exposición. Por otro lado, la inflación no estándar se produce en adición a la anterior, y aquí incluimos la inflación social, la inflación en la cadena de suministro, la inflación regulatoria y legal, así como la inflación derivada de riesgos emergentes y de situaciones geopolíticas adversas.

Además debemos tener en cuenta que la recesión económica incrementa la exposición en determinadas coberturas, principalmente aquellas de responsabilidad frente a terceros.

Dependiendo del tipo de riesgo y su cobertura aseguradora, los aspectos a tener en cuenta en un entorno de inflación y recesión pueden variar sensiblemente:

- Daños Materiales, Pérdida de Beneficios y Marine: El incremento de precios en el coste de material, los problemas en la cadena de suministros, retraso y costes asociados al transporte y la escasez de mano de obra están incrementando tanto la exposición en la cobertura de daños como en la pérdida de beneficios. Por otro lado, las franquicias se superan antes por este incremento de costes, aumentando la frecuencia de muchos programas.
- Responsabilidad Civil General: Hay un aumento en el importe y en el número de sentencias por responsabilidad frente a terceros, donde el fenómeno de la inflación social gana relevancia. Además, se está produciendo un incremento en los costes legales y de defensa, lo que incrementa el importe de los siniestros y agudiza la necesidad de valorar límites de cobertura más elevados. Adicionalmente una posible

reducción de la actividad económica pueden minorar la base de primas en riesgos cuya base de cálculo de prima sea la facturación.

- Administradores y Directivos (D&O): La recesión económica y un entorno más volátil, proteccionista y competitivo impacta de lleno en el riesgo de responsabilidad para administradores y directivos, especialmente en el entorno internacional. Errores en la planificación financiera, incremento repentino de los costes de apalancamiento, falta de retorno esperado a los inversores y decisiones estratégicas van a resultar en un incremento de las demandas, que además van a ser más costosas por la inflación social y el incremento de los costes de abogados.
- Responsabilidad Civil Médico Sanitaria: En España la revisión del baremo tiene un claro impacto directo en las indemnizaciones por errores y negligencias médicas. Uno de los retos es como trasladar este incremento en un producto de muy largo desarrollo siniestral como es éste.

¿CÓMO PODEMOS CONVERTIR ESTOS RETOS, EN OPORTUNIDADES?

Debemos tener muy en cuenta que, en este contexto de volatilidad económica, los conceptos de certidumbre y de visión a largo plazo deben cobrar aún más importancia en las decisiones de cómo se suscriben determinados riesgos.

Si queremos huir de los ciclos del mercado, y para garantizar predictibilidad y consistencia en los términos y condiciones de los programas de seguros, debemos abordar la necesidad de revisar los actuales programas de seguros, los valores asegurados, los límites contratados, el nivel de retención y franquicias pero, por encima de todo, exigir consistencia técnica al suscriptor que se encargue de evaluar cada programa. De nada sirve plantear unas condiciones que van a ser insostenibles en el futuro.

Para afrontar estos retos y navegar de la mejor forma posible en este entorno, la colaboración entre aseguradora, cliente y bróker es imprescindible. Trabajar con antelación, compartir información de la realidad de cada riesgo, entender qué medidas se están tomando, ser transparente con todos los aspectos clave y, por encima de todo, confiar en el diálogo y en la capacidad de plantear alternativas que se adapten a las particularidades de cada cliente.

Sólo así seremos capaces de convertir los retos en oportunidades.