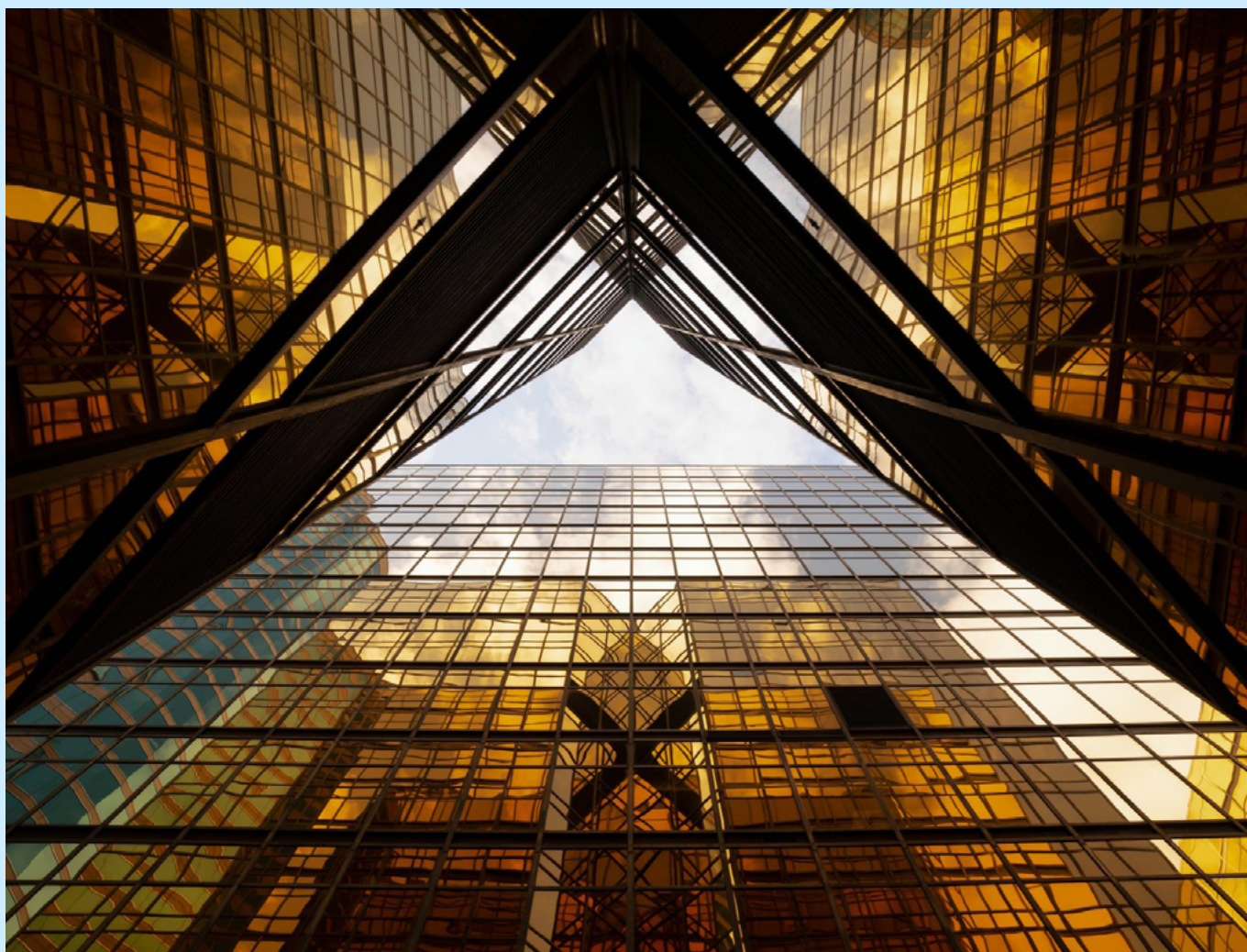


Habilitar la “asegurabilidad” en los mercados de inmuebles comerciales

Marco habilitador de seguros de Marsh Risk



Contenido

Introducción – la “asegurabilidad” es un término inapropiado	3
Uso del Marco habilitador de seguros de Marsh Risk	6
Paso 1: Evaluar los impulsores de precio del seguro	7
Paso 2: Priorizar los impulsores para mayor atención	8
Paso 3: Implementar habilitadores	9
Conclusión	11
Lista no exhaustiva de factores determinantes del precio del seguro	12
Facilitadores en acción: estudios de caso de todo el mundo	14
Glosario	25

Introducción — la “asegurabilidad” es un término inapropiado

La función esencial del seguro — distribuir las pérdidas para mantener los riesgos en niveles gestionables — está bajo presión debido al clima extremo.

Cuando los eventos meteorológicos extremos se vuelven más frecuentes y severos, y se siguen construyendo edificios en zonas de alto riesgo, el riesgo simplemente pasa a ser demasiado caro de transferir.



Las empresas y los inversores están cada vez más preocupados por cómo el deterioro de las condiciones meteorológicas afectará su cobertura de seguro y qué significa eso para el valor a largo plazo de sus activos.

Los clientes nos plantean preguntas prácticas: ¿Cómo cambiarán mis primas a medida que aumente el clima extremo? ¿Qué medidas puedo adoptar para gestionar el riesgo y contener los costos? ¿Dónde se verá restringido el acceso al seguro? ¿Y cómo concilio los incentivos de renovación anual de las aseguradoras con mi horizonte de tenencia de activos a más largo plazo?

El término “asegurabilidad” se utiliza ampliamente, pero puede inducir al error. El problema no es el seguro en sí — es el aumento del costo del riesgo (véase la Figura 1). Para los inversores, las preocupaciones sobre “asegurabilidad” señalan preocupaciones sobre “inversión”.¹ Incrementos pronunciados de primas o retiradas súbitas de capacidad pueden modificar las condiciones de la deuda y los retornos para los inversores.

Si bien están surgiendo señales tempranas de alerta en algunos mercados de vivienda residencial² como el riesgo de incendios forestales en California, el seguro comercial presenta un panorama más complejo. Esto se debe a que los ciclos de mercado pueden enmascarar tendencias relacionadas con el clima, incluso cuando el peligro subyacente está aumentando.

Según el análisis de Guy Carpenter, se prevé que el cambio anual en las pérdidas aseguradas globales promedio anuales derivadas de la evolución del riesgo físico asociado al cambio climático sea de aproximadamente un 1% desde una perspectiva de solo peligrosidad. Esto es incluso antes de considerar el impacto del aumento en la densidad y el valor de las edificaciones.

Este documento utiliza el Marco habilitador de seguros de Marsh Risk para desglosar estas preocupaciones sobre “asegurabilidad”. El marco y la guía de diagnóstico identifican los impulsores de precio del seguro de propiedad que los asegurados pueden influir, desplazando la respuesta de reactiva a proactiva mediante:

- **Habilitador 1:** Evaluar el riesgo a futuro y las opciones de resiliencia
- **Habilitador 2:** Mejorar la calidad de los datos de riesgo y modelar las medidas de resiliencia
- **Habilitador 3:** Incentivar la inversión en resiliencia
- **Habilitador 4:** Compartir las mejores guías y estándares de resiliencia

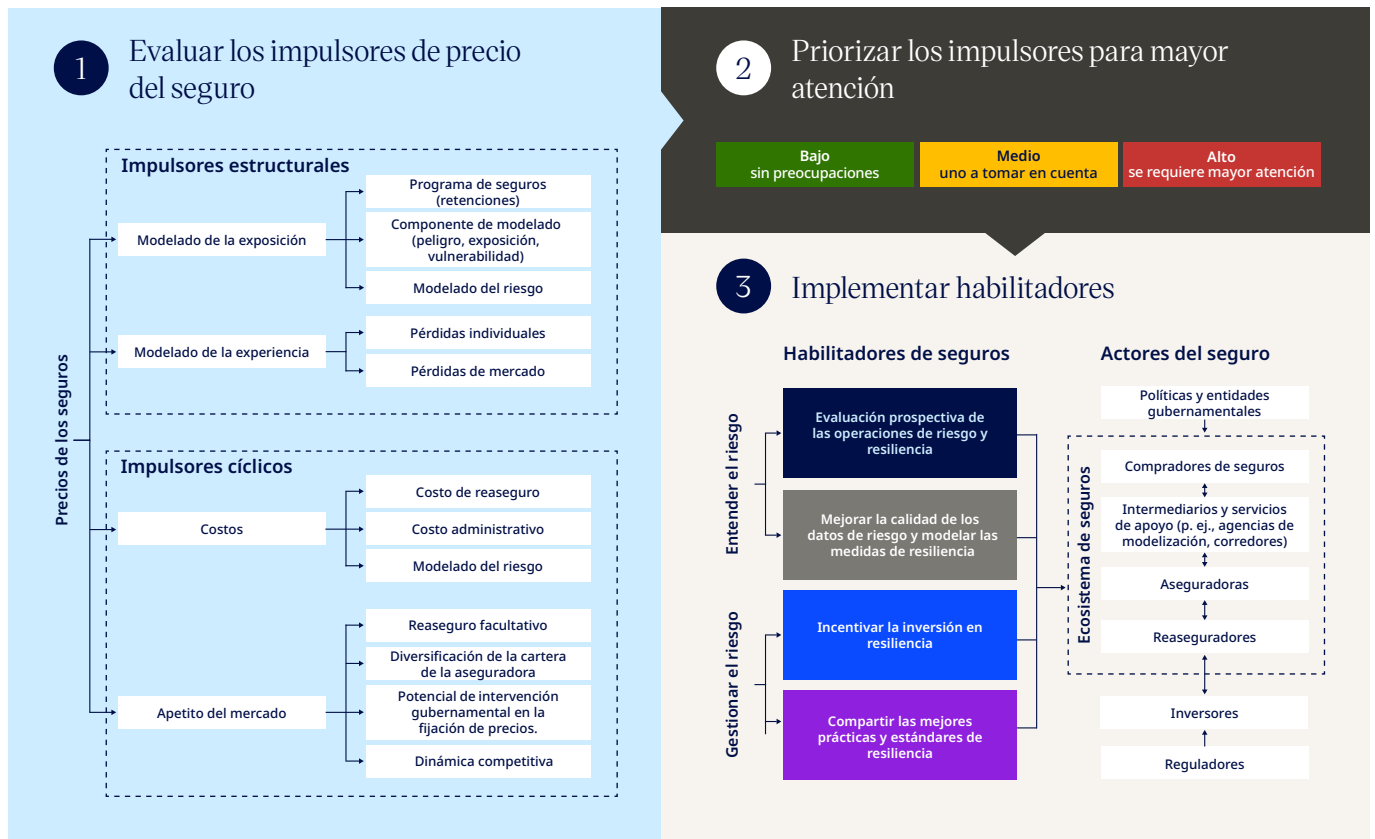
Los casos de estudio muestran cómo las organizaciones que invierten en medidas de resiliencia a nivel de activos pueden mejorar las condiciones de los seguros y, en última instancia, la solvencia bancaria y la capacidad de inversión. También examinamos cómo las organizaciones pueden colaborar con aseguradoras y un conjunto más amplio de partes interesadas para adoptar un enfoque de resiliencia basado en el lugar, reduciendo el riesgo físico y el alcance de la interrupción del negocio.

Figura 1. El desafío de la “asegurabilidad”: incremento del riesgo subyacente debido al clima extremo



Uso del Marco habilitador de seguros de Marsh Risk

Figura 2 – Marco habilitador de seguros de Marsh Risk



Paso 1: Evaluar los impulsores de precio del seguro

El punto de partida de nuestro Marco habilitador de seguros es comprender los impulsores del precio del seguro. Estos pueden dividirse, en términos generales, en impulsores estructurales y cíclicos, como se muestra en la Figura 2.

Los impulsores estructurales incluyen la modelación de la exposición (p. ej., características del activo y diseño del programa de seguros) y la modelación de la experiencia (p. ej., siniestralidad). Por lo general, los compradores de seguros tienen mayor influencia sobre los impulsores estructurales.

Los impulsores cíclicos suelen ser una función del entorno macroeconómico, que incide en los costos y el apetito de mercado. Impulsores cíclicos como el acceso a capital determinan los ciclos de mercado asegurador duro y blando, como [se explica en este video](#).

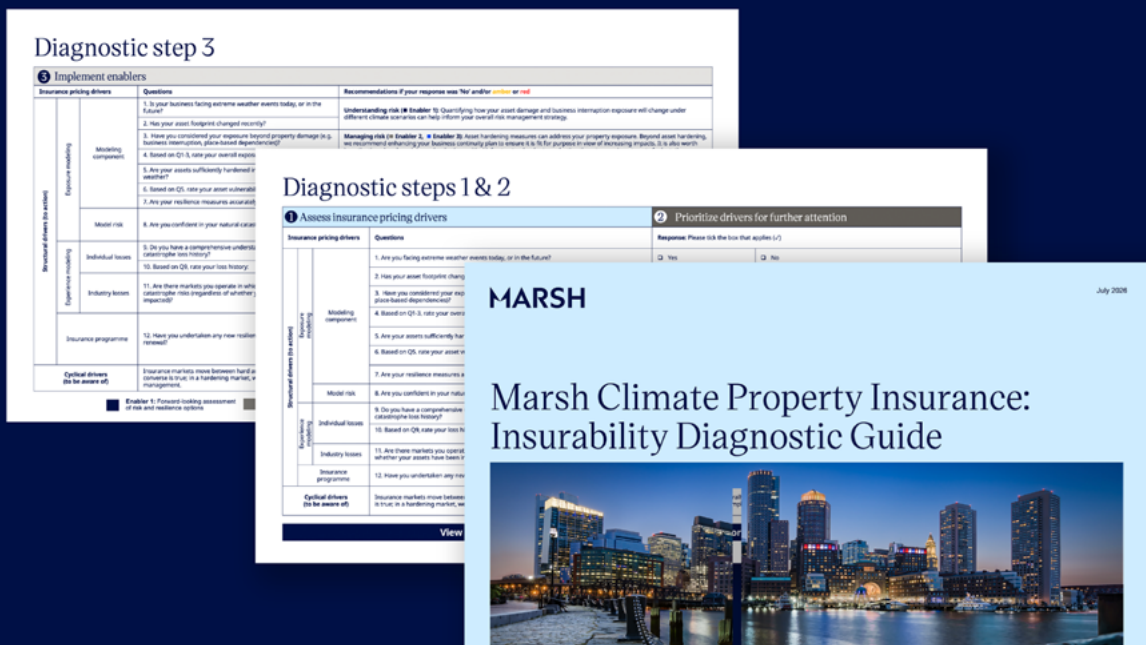
En un mercado duro, las aseguradoras, por lo general, están siendo más selectivas en su suscripción. Hoy nos encontramos en un mercado más blando, lo que convierte este momento en una oportunidad para que los asegurados inviertan en resiliencia como preparación para el próximo ciclo de mercado duro.³

La Figura 2 es una representación simplificada de todas las variables que informan el precio. En el [Anexo](#), se pueden encontrar más detalles, donde exploramos subcomponentes con mayor profundidad.

Paso 2: Priorizar los impulsores para mayor atención

En un ecosistema de seguros que funciona adecuadamente, hay capital disponible, los riesgos se gestionan y, como resultado, las aseguradoras están dispuestas a cubrir el riesgo a un costo aceptable para los compradores. Sin embargo, con el incremento del clima extremo, el precio puede convertirse en una barrera. Esto podría deberse a que el riesgo de pérdida es demasiado alto o a que ciertos aspectos de la exposición al riesgo se comprenden deficientemente.

Utilizamos un sistema RAG (rojo, ámbar, verde) para destacar áreas que están siendo, o tienen el potencial de ser, tensionadas por el clima extremo. Las organizaciones pueden utilizar nuestra guía de diagnóstico de asegurabilidad para identificar componentes que estén en ámbar o rojo y actuar (véase el Recuadro 1).



Marsh Climate Property Insurance: Guía de Diagnóstico de Asegurabilidad

Nuestra guía sencilla de diagnóstico analiza los factores estructurales y cíclicos que influyen en la fijación de precios de los seguros para identificar dónde pueden existir desafíos ahora o en el futuro, y sugiere medidas para abordar estos desafíos.

Si bien es importante tener en cuenta tanto los factores estructurales como los cíclicos que influyen en los precios de los seguros, en realidad, la mayoría de los compradores de seguros pueden influir principalmente en los componentes estructurales, como se ilustra en la Figura 4.

[Descargue la guía](#)

Paso 3: Implementar habilitadores

Hay cuatro habilitadores clave que las organizaciones pueden utilizar para comprender y gestionar el riesgo. En algunos casos, será necesario coordinarse con actores de todo el ecosistema de seguros (corredores, (re) aseguradoras, agencias de modelización), del entorno construido (planificadores, arquitectos,

desarrolladores), propietarios de infraestructuras (gobierno, sector privado), así como con responsables de políticas públicas y reguladores para implementar estos cambios.

Los casos de estudio del [Anexo](#) demuestran cómo trabajamos con nuestros clientes para ayudarles.

Comprender el riesgo

Habilitador 1

Evaluar el riesgo a futuro y las opciones de resiliencia

Los riesgos relacionados con el clima están evolucionando. Los compradores de seguros pueden utilizar modelos climáticos prospectivos para fundamentar la toma de decisiones en materia de gestión de riesgos. Por ejemplo, mediante modelos ajustados al clima, asesoramos habitualmente a inversores en la debida diligencia de seguros contra riesgos climáticos para comprender el impacto a largo plazo de los fenómenos meteorológicos extremos en los activos y, por lo tanto, en su rentabilidad. Posteriormente, sometemos los programas de seguros de nuestros clientes a pruebas de estrés bajo diversos escenarios climáticos. Comprender los daños materiales previstos y las pérdidas por interrupción de la actividad empresarial puede respaldar la evaluación de diferentes medidas de resiliencia.

Para obtener más información, consulte estudios de caso sobre la debida diligencia en materia de asegurabilidad para un [gestor de activos reales en Florida](#) y las pruebas de estrés realizadas al [programa de seguros de una empresa del Reino Unido](#) en múltiples escenarios de inundación.

Habilitador 2

Mejorar la calidad de los datos de riesgo y modelar las medidas de resiliencia

Comprender a fondo las características de un activo (edificio) y las medidas de resiliencia implementadas mejora la capacidad de la aseguradora para valorar la resiliencia y, por lo tanto, fijar el precio del riesgo. Nuestro equipo de ingenieros expertos ayuda habitualmente a los clientes a garantizar que las aseguradoras comprendan con precisión la vulnerabilidad de un sitio ante el riesgo de catástrofes naturales y que los asegurados conozcan las medidas que pueden tomar para mejorarla, incluyendo el retorno de la inversión de dichas medidas. Asimismo, nuestros equipos de análisis en Guy Carpenter han estado desarrollando modelos de catástrofes naturales para incorporar características de resiliencia que van más allá del propio sitio asegurado, como las mejoras en la reducción del riesgo que proporcionan las zonas de protección contra incendios forestales.

Obtenga más información sobre los datos de riesgo en sí, incluyendo los lugares circundantes, como la mejora de la calidad del riesgo en este estudio de caso de un [propietario de activos en los EE.UU.](#)

Habilitador 3

Incentivar la inversión en resiliencia

Las mejoras en el riesgo subyacente a menudo requieren inversión. Hemos innovado una serie de incentivos para la resiliencia, como un mecanismo de seguro vinculado a la sostenibilidad en Asia, que recompensa la resiliencia en función de indicadores clave de rendimiento específicos. Asimismo, Guy Carpenter ha estructurado un bono de resiliencia pionero emitido por la Asociación de Suscripción de Seguros de Carolina del Norte (NCIUA), que canaliza parte de los rendimientos del bono a una cuenta de resiliencia destinada a mejoras en línea con los [IBHS FORTIFIED Roofs](#) descritos en el Elemento Facilitador⁴

Obtenga más información sobre los [seguros vinculados a la sostenibilidad](#) y el [bono de resiliencia](#) en el Anexo.

Habilitador 4

Compartir guías y estándares de resiliencia de mejores prácticas

Compartir las mejores guías de resiliencia puede resultar útil para los actores a lo largo de la cadena de valor inmobiliaria (arquitectos, promotores, prestamistas, propietarios de viviendas, aseguradoras) al evaluar opciones de resiliencia. Un ejemplo es un manual de mitigación de riesgos de JLL, ULI, y Resiliency Company⁵, que proporciona mejores prácticas de gestión de riesgos para las partes interesadas en el proceso inmobiliario comercial, destacando cómo sus exposiciones individuales y estrategias de gestión del riesgo están interconectadas.

La estandarización también puede incentivar la adopción de medidas de resiliencia entre las organizaciones. Un ejemplo son las guías [IBHS FORTIFIED Roofs](#), que permiten a los actores a lo largo de la cadena de valor inmobiliaria realizar evaluaciones de riesgo comparables, tal como se utilizó en un [bono de resiliencia](#) pionero en su tipo.

Los peligros climáticos no impactan un activo de forma aislada. En su lugar, estos peligros se propagan a través de infraestructuras críticas como la electricidad y el agua, convirtiendo un peligro en una interrupción operativa más amplia. Las guías para estos componentes a nivel de sistema suelen ser escasas o estar desactualizadas (p. ej., códigos de edificación). Nuestra publicación, “Addressing the system-level gap”⁶, explora cómo las empresas pueden reforzar su resiliencia basada en el lugar al invertir en nuevas zonas urbanas e industriales o al actualizar enfoques de gestión del riesgo en ubicaciones existentes.

Conclusión

El Marco habilitador de seguros de Marsh Risk y la guía de diagnóstico complementaria pueden ayudar a las organizaciones a identificar dónde los impulsores de precio del seguro están en ámbar o rojo y actuar. Los compradores de seguros pueden seguir tres pasos:

1

Comprender los impulsores de precio del seguro — saber cuáles son estructurales (aquellos sobre los que puede influir) y cuáles son cíclicos.

2

Priorizar los impulsores para mayor atención usando un sistema “RAG” — identificar los impulsores de precio del seguro en ámbar o rojo para regiones, peligros o mercados con preocupaciones.

3

Implementar habilitadores en coordinación con los actores — comprender y gestionar la resiliencia a nivel de activo y emprender intervenciones basadas en el lugar.

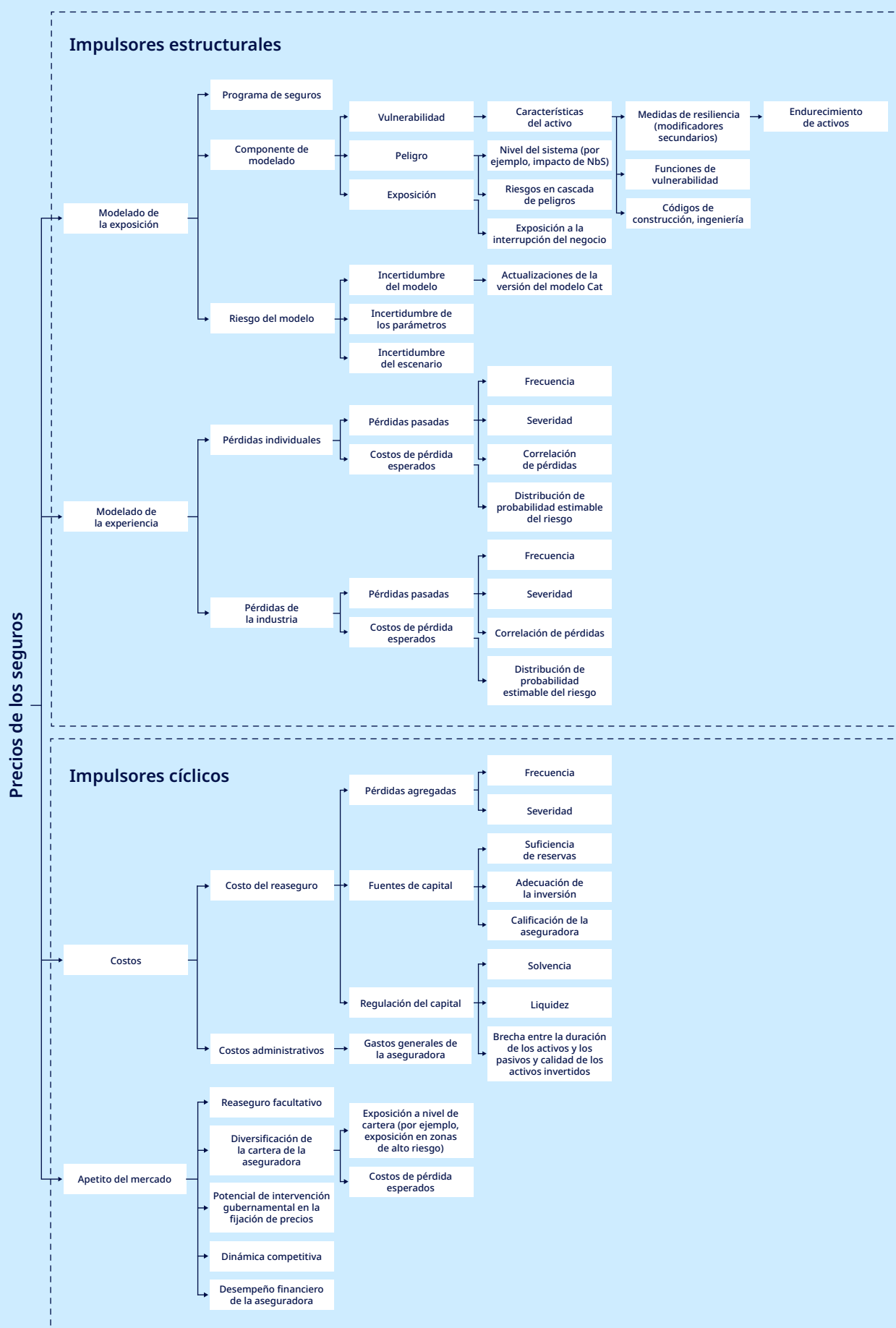
El término asegurabilidad está ganando tracción, pero puede inducir a error. Señales visibles como los impactos sobre la asequibilidad y la disponibilidad del seguro ponen de relieve el aumento invisible del riesgo subyacente que debe gestionarse. Esperamos que nuestro Marco habilitador de seguros ayude a empresas e inversores a seguir innovando e implementando habilitadores en un mundo cambiante.



Lista no exhaustiva de factores determinantes del precio del seguro

En la Figura 5, desglosamos los factores determinantes del precio del seguro en subcomponentes. Estos no son exhaustivos y pueden desglosarse en categorías adicionales.

Figura 5 – Desglose no exhaustivo de los factores determinantes del precio del seguro



Facilitadores en acción: casos de estudio de todo el mundo

Para dar vida al Marco de
Habilitadores de Seguro de Marsh
Risk, analizamos cinco ejemplos de
cómo Marsh Risk está apoyando
a clientes, tanto empresas como
inversores, para garantizar la
viabilidad a largo plazo del seguro de
daños materiales y de interrupción
de negocio (PDBI).

Debida Diligencia sobre la asegurabilidad a largo plazo para una cartera de bienes raíces en Florida

Habilitador 1

Evaluar el riesgo a futuro y las opciones de resiliencia

¿Cuál era el problema de “asegurabilidad”?

Un gran inversor institucional con una presencia inmobiliaria significativa en Florida se enfrentaba a una creciente incertidumbre en torno a la asegurabilidad a largo plazo de sus inversiones, ya que el aumento de los riesgos climáticos ejercía una presión creciente sobre los valores de los inmuebles. El gestor de activos inmobiliarios buscaba una visión clara y prospectiva de cómo estos factores combinados podrían afectar la asegurabilidad de los activos, la asequibilidad de la cobertura y el rendimiento de la inversión a largo plazo, tanto para su cartera existente como para futuras adquisiciones.

¿Cuál fue la solución?

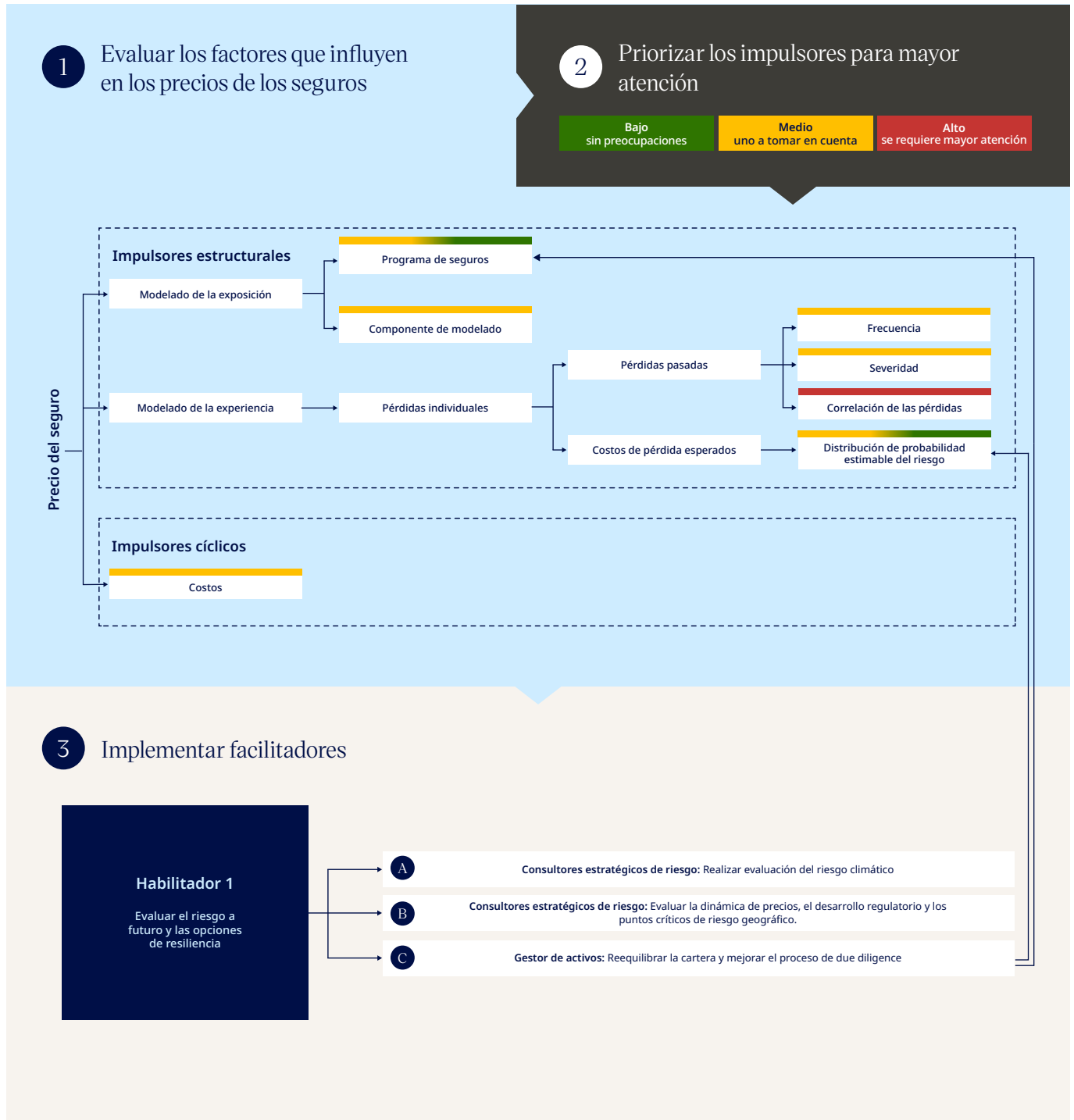
Para evaluar la asegurabilidad, el gestor de activos necesitaba más información para tomar decisiones de inversión fundamentadas en función de la evolución de los costos de los seguros para sus activos. Marsh realizó una revisión de mercado integrada en dos fases, que combinó la ciencia climática, el análisis inmobiliario y la experiencia en seguros y mercado. La primera fase incluyó una evaluación integral del riesgo climático en toda Florida. La segunda fase analizó el mercado de seguros de propiedad de Florida para evaluar los diferentes factores que influyen en la disponibilidad de seguros, como la dinámica de precios, el desarrollo normativo y el papel de los mecanismos respaldados por el estado.

¿Cómo abordó el problema?

El gestor de activos contaba con un marco claro y listo para la toma de decisiones que le permitía comprender dónde era más probable que el riesgo climático y las presiones de los seguros erosionaran el valor de los activos. El análisis puso de relieve los puntos críticos geográficos de riesgo elevado, sirvió de base para un posible reequilibrio de la cartera y reforzó los criterios de adquisición mediante un proceso de diligencia debida mejorado, lo que transformó el programa de seguros y la distribución de probabilidad de los componentes de riesgo de “ámbar” a “verde”.

Marco de caso de estudio:

Diligencia debida sobre la asegurabilidad a largo plazo para una cartera de bienes raíces en Florida



Pruebas de estrés de los programas de seguros bajo diferentes escenarios de inundación en el Reino Unido.

Habilitador 1

Evaluar el riesgo a futuro y las opciones de resiliencia

¿Cuál era el problema de “asegurabilidad”?

Una empresa que posee múltiples activos estaba expuesta a daños materiales e interrupción de negocio (PDBI) derivados del riesgo de inundación. Esto requirió una reevaluación de la estrategia de seguro PDBI de la empresa para considerar su programa de seguros futuro y su estrategia de retención de riesgos ante el cambio climático.

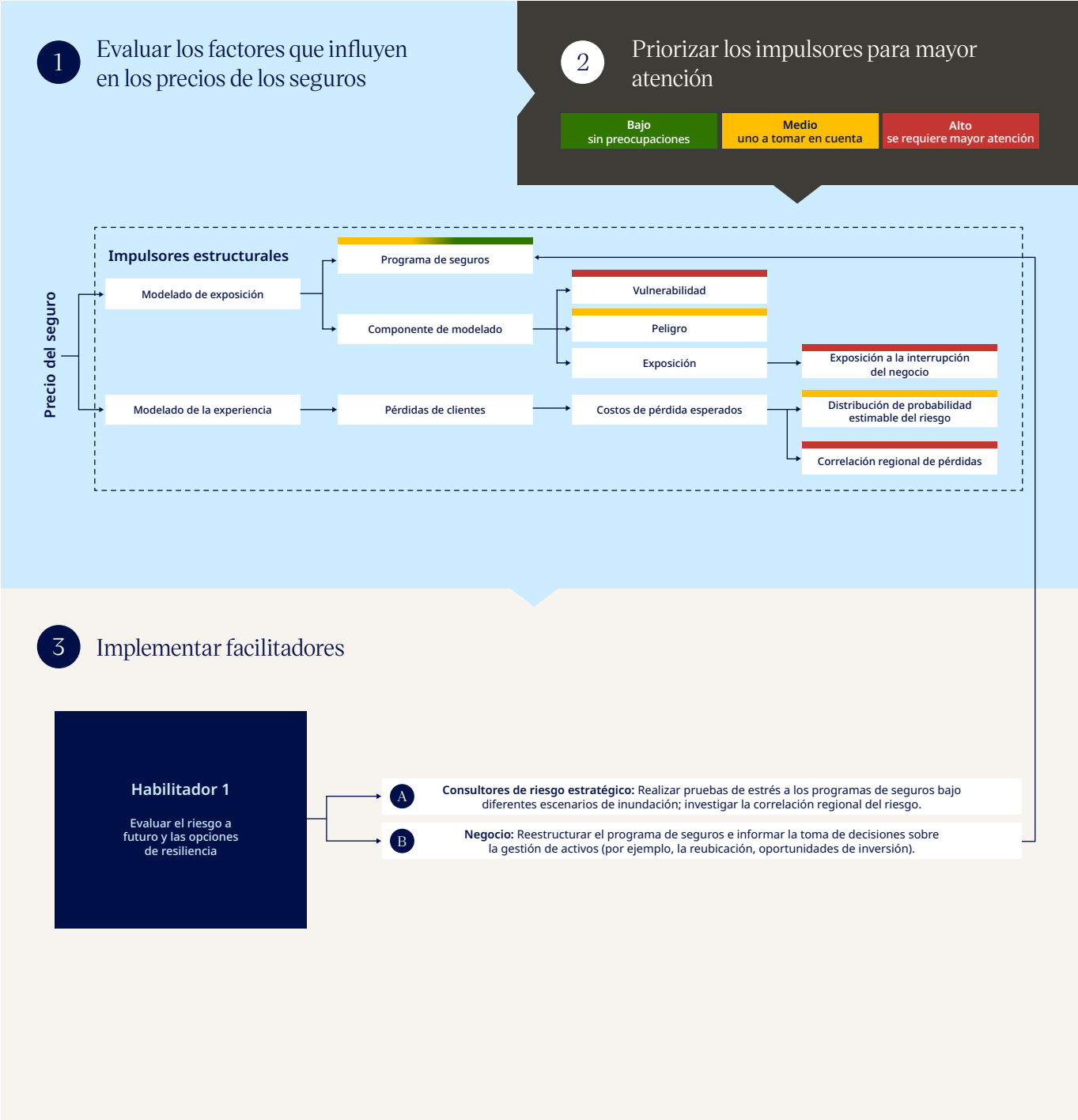
¿Cuál fue la solución?

Los consultores de riesgos de Marsh sometieron a prueba de estrés el programa de seguros de la empresa bajo diferentes escenarios climáticos, también conocido como optimización financiera del riesgo climático. Esto ayudó al cliente a identificar posibles deficiencias en su cobertura de seguro PDBI. Por ejemplo, si bien la gravedad (magnitud de AAL) de un evento de inundación era la misma en todos los escenarios climáticos, la frecuencia estaba aumentando, de modo que un evento de 1 en 200 años se convertía en un evento de 1 en 100 años.

¿Cómo abordó el problema?

Las soluciones analíticas, como la modelización de pérdidas previstas en escenarios climáticos futuros, ayudaron a la empresa a comprender el rendimiento de su programa de seguros en diferentes escenarios climáticos y a realizar los cambios necesarios, como inversiones en adaptación. Esto dio como resultado que el componente del programa de seguros pasara de “ámbar” a “verde”. Además de las medidas de adaptación específicas, la modelización de la correlación regional también ayudó a la empresa en la toma de decisiones estratégicas en torno a la gestión de activos (por ejemplo, reubicación, oportunidades de inversión).

Pruebas de estrés de los programas de seguros bajo diferentes escenarios de inundación en el Reino Unido



Mejora de la calidad de los datos de riesgo para la cartera de activos físicos de una institución educativa estadounidense.

Habilitador 2

Mejorar la calidad de los datos de riesgo y modelar las medidas de resiliencia

¿Cuál era el problema de “asegurabilidad”?

Las medidas de resiliencia a nivel de activos de una universidad estadounidense no se reflejaron con precisión en su modelo de catástrofes y, por lo tanto, tampoco en las consideraciones sobre el precio de los seguros.

¿Cuál fue la solución?

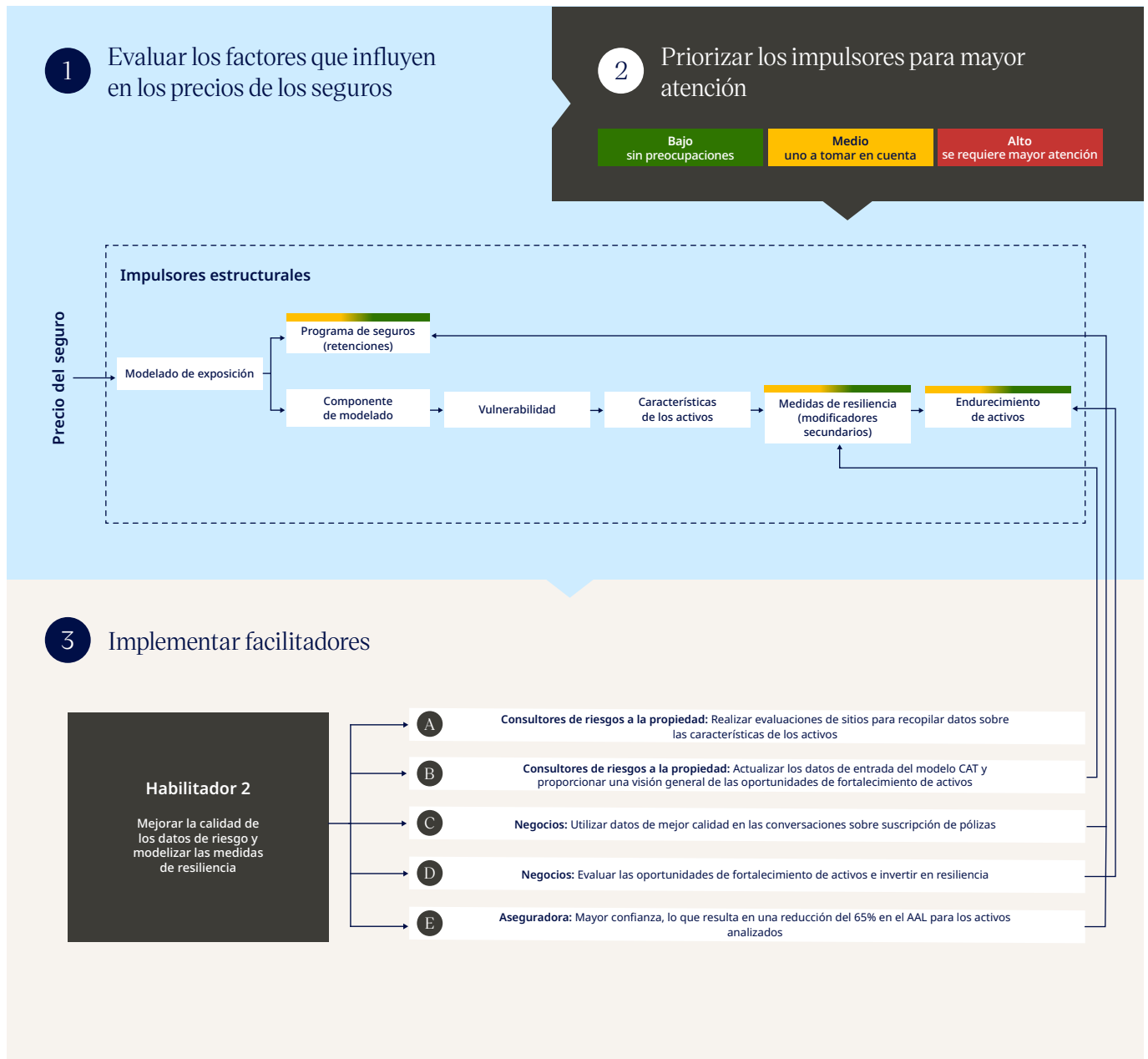
CAT-DQ es el proceso integral de calidad de datos de Marsh, diseñado para mejorar la precisión y confiabilidad de los modelos de catástrofes mediante la validación de los datos de entrada, la realización de evaluaciones in situ y la actualización de los datos de entrada del modelo. Este enfoque reduce la incertidumbre en los datos, lo que beneficia directamente a la suscripción de pólizas al proporcionar expectativas de pérdidas más claras y precisas, además de revelar áreas para el fortalecimiento de los activos y la inversión en resiliencia. Para este cliente, los ingenieros de riesgos de Marsh realizaron quince evaluaciones in situ, que representaban el 71% de su AAL total. Con base en la evaluación, se actualizaron los datos de entrada del modelo de catástrofes. Por ejemplo, se verificaron o corrigieron las elevaciones de los pisos de los activos, se corrigió la codificación del modelo de catástrofes y se recopilaron otros modificadores secundarios.

¿Cómo abordó el problema?

Como resultado, las aseguradoras ganaron mayor confianza en el riesgo modelado, lo que les permitió ofrecer condiciones más precisas y, a menudo, mejores. En este caso, esto se tradujo en una reducción del 65% en la pérdida promedio anual para todos los activos analizados. Esto provocó que los siguientes factores determinantes de la fijación de precios de los seguros pasaran de “ámbar” a “verde”: programa de seguros, inclusión de modificadores secundarios en el modelado y fortalecimiento de los activos.

Marco de caso de estudio:

Mejora de la calidad de los datos de riesgo para la cartera de activos reales de una institución educativa estadounidense



Seguros vinculados a la sostenibilidad en Asia

Habilitador 3

Incentivar la inversión en resiliencia

¿Cuál era el problema de “asegurabilidad”?

En Hong Kong, un importante propietario de activos vio cómo sus primas de seguros aumentaban un 117% tras el paso del supertifón Mangkhut en 2018. A medida que los fenómenos meteorológicos extremos se vuelven cada vez más severos y frecuentes, los administradores de bienes raíces buscan vincular sus esfuerzos de resiliencia con las condiciones de los seguros para mantener la asequibilidad.

¿Cuál fue la solución?

Link REIT, junto con Marsh y AXA, puso en marcha un programa piloto de seguros vinculados a la sostenibilidad⁴, una iniciativa pionera en Asia que incorpora las medidas de resiliencia que las compañías adoptan en sus pólizas de seguros, a través del cumplimiento de indicadores clave de rendimiento (KPI). El ahorro derivado de la reducción de las primas de seguros puede utilizarse para impulsar un mayor fortalecimiento de la resiliencia. Este enfoque también puede aplicarse a nuevos desarrollos y rehabilitaciones.

¿Cómo abordó el problema?

Tras su gira de presentación de seguros centrada en la resiliencia, Link REIT redujo sus primas de seguros en un 11,7% en 2025 en comparación con 2024. Link también recibió un descuento adicional del 7,5% vinculado a indicadores clave de rendimiento (KPI), lo que la incentivó a invertir 3 millones de dólares de Hong Kong adicionales en medidas de resiliencia ante inundaciones. Estas mejoras también permitieron a Link obtener un compromiso de contrato de seguro de dos años en lugar de la renovación anual estándar. Este mecanismo de incentivos no solo fomenta la resiliencia, sino que también impulsa la competencia entre las aseguradoras, con un mayor número de ellas compitiendo por la cobertura y dispuestas a mejorar las condiciones de las pólizas. Al integrarse en el Marco de Habilitación de Seguros de Marsh Risk, esto garantizó que los componentes ecológicos, como el fortalecimiento de los activos, se incorporaran al programa de seguros. También influyó en los factores cíclicos que determinan los precios de los seguros, como la dinámica competitiva.

Seguros vinculados a la sostenibilidad en Asia

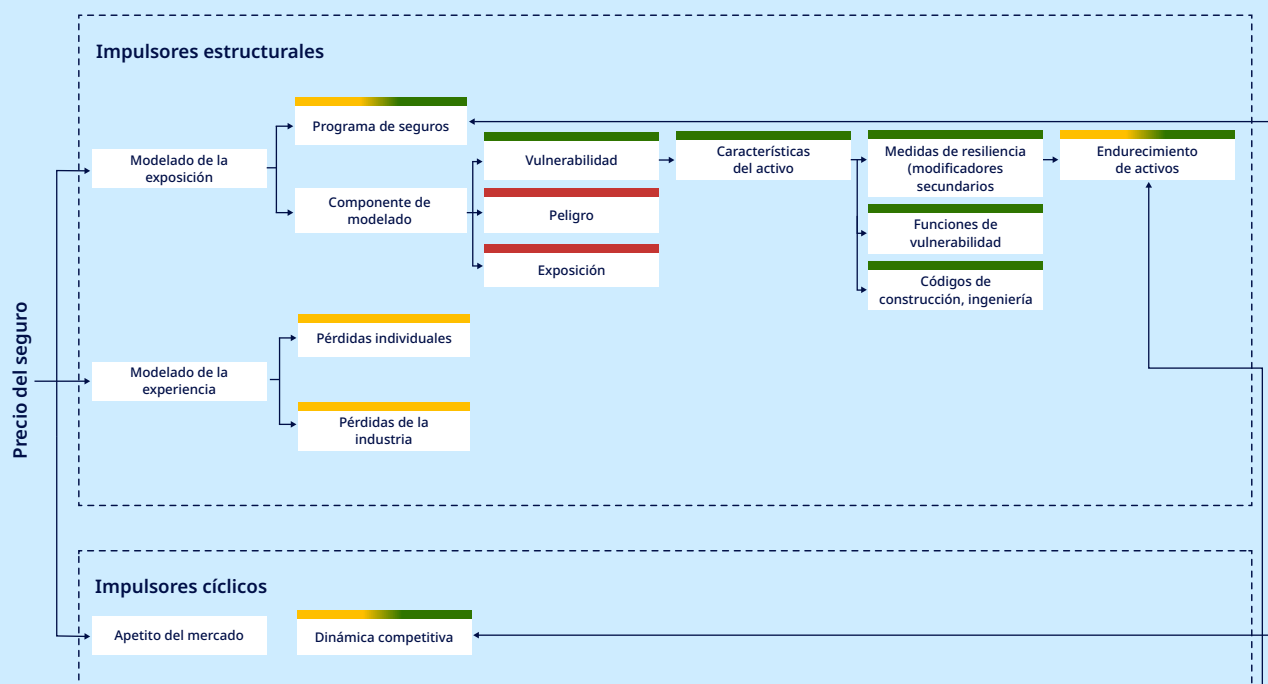
1 Evaluar los factores que influyen en los precios de los seguros

2 Priorizar los impulsores para mayor atención

Bajo
sin preocupaciones

Medio
uno a tomar en cuenta

Alto
se requiere mayor atención



3 Implementar facilitadores



Bono de resiliencia único en su tipo en Carolina del Norte

Habilitador 4

Compartir guías y estándares de resiliencia de mejores prácticas

¿Cuál era el problema de “asegurabilidad”?

Carolina del Norte sufre frecuentes tormentas y huracanes, cuya frecuencia e intensidad aumentan con el tiempo. Los daños en los tejados representan entre el 70% y el 90% del total de las pérdidas catastróficas residenciales aseguradas, dependiendo de los fenómenos meteorológicos específicos. Esto tiene un impacto directo en la asequibilidad de los seguros para los propietarios representados por asociaciones de vivienda.

¿Cuál fue la solución?

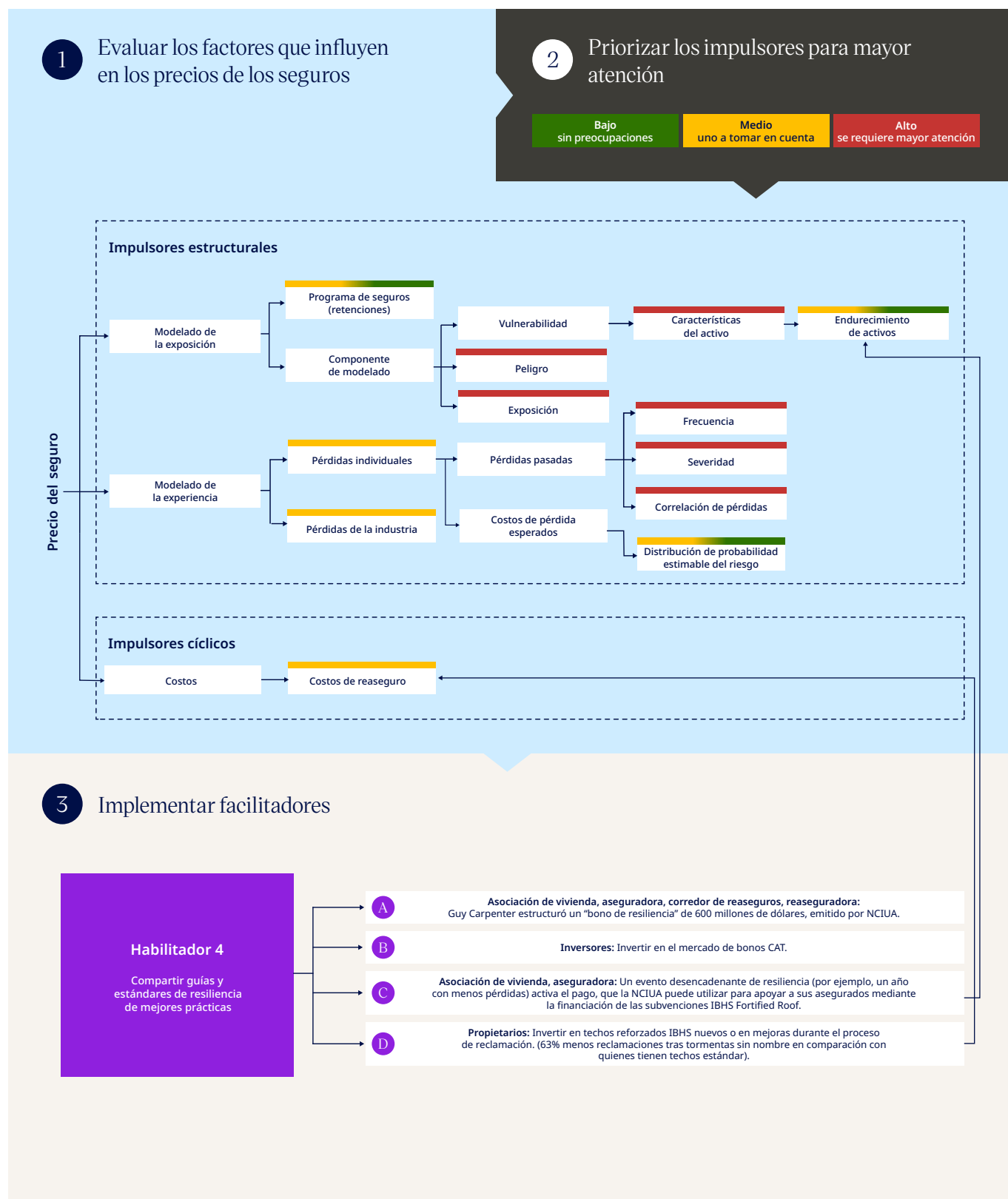
En mayo de 2025, Guy Carpenter estructuró un innovador bono de resiliencia de 600 millones de dólares estadounidenses, emitido por la Asociación de Suscripción de Seguros de Carolina del Norte (NCIUA). Este bono es la primera transacción que no solo ofrece protección financiera contra catástrofes naturales, sino que también integra características de resiliencia ante desastres, lo que permite nuevas fuentes de financiación privada para apoyar las medidas de gestión de riesgos.

Un evento desencadenante de resiliencia (por ejemplo, un año con menos pérdidas) activa el pago, que la NCIUA puede utilizar para apoyar a sus asegurados mediante la financiación de subvenciones para techos reforzados IBHS o mejoras a un techo reforzado IBHS durante el proceso de reclamación. El estándar de techo reforzado IBHS es un estándar voluntario que se ha implementado como programa piloto en varios estados de EE. UU.

¿Cómo abordó el problema?

El objetivo principal de este bono de resiliencia es integrar características de resiliencia para proteger las viviendas existentes e incentivar la construcción de viviendas más seguras. El programa de certificación de Techos Reforzados de IBHS permite la coordinación entre las partes interesadas en los parámetros de resiliencia que pueden utilizarse en toda la cadena de valor de la propiedad, desde el diseño del edificio hasta las soluciones de transferencia de riesgos. Investigaciones de la Universidad Estatal de Carolina del Norte⁷ indican que las viviendas construidas según los estándares de Techos Reforzados experimentan menos reclamaciones de seguros y de menor gravedad tras eventos de tormenta, con un 63% menos de reclamaciones tras tormentas sin nombre en comparación con las viviendas con techos estándar. Este mecanismo de incentivos no solo fomenta la resiliencia, sino que también incentiva la competencia entre las aseguradoras, con más aseguradoras compitiendo por la cobertura y dispuestas a mejorar las condiciones de las pólizas. Al integrarse con el Marco de Habilitación de Seguros de Marsh Risk, esto garantizó que los componentes ecológicos, como el endurecimiento de activos, se incorporaran al programa de seguros. También influyó en los factores cíclicos que determinan los precios de los seguros, como la dinámica competitiva.

Bono de resiliencia único en su tipo en Carolina del Norte.



Glosario

- **Interrupción de negocio:** Pérdidas financieras que sufre una empresa cuando sus operaciones se ven interrumpidas por un evento cubierto (como una tormenta o un incendio). La cobertura de seguro de interrupción de negocio normalmente paga por la pérdida de ingresos y los gastos extraordinarios para ayudar a restablecer las operaciones.
- **Modelo CAT:** Modelo utilizado por suscriptores para estimar pérdidas potenciales derivadas de eventos meteorológicos, combinando información sobre el peligro (el evento), lo expuesto (personas, edificios, activos) y cuán vulnerables son esos activos.
- **Capacidad:** La cantidad de riesgo o cobertura de seguro que el mercado (un asegurador o reasegurador) está dispuesto y puede proporcionar a un cliente o programa; efectivamente, el límite financiero de lo que los aseguradores suscribirán.
- **Impulsores cíclicos:** Factores determinantes del precio del seguro impulsados por el mercado. Las empresas deben ser conscientes de estos factores, pero tienen una influencia limitada sobre ellos. Esto incluye costos y apetito del mercado.
- **Modelado de la exposición:** Modelización del propio riesgo meteorológico sobre el activo y el programa de seguros PDBI. Incluye el programa de seguros global (retenciones), componentes de modelización (p. ej., peligro, exposición, vulnerabilidad) y riesgo de modelo (p. ej., actualizaciones de versión del modelo CAT).
- **Modelado de la experiencia:** Modelado de las pérdidas individuales y de la industria en el pasado y de las pérdidas futuras esperadas. El modelado de la exposición puede influir en el modelado de la experiencia.
- **Reaseguro facultativo:** Reaseguro colocado y tarifado por separado para una póliza o riesgo individual, caso por caso. Esto contrasta con el reaseguro de tratado, donde los riesgos se agregan a lo largo de toda la cartera de un asegurador.
- **Factores determinantes del precio del seguro:** Factores que un suscriptor considera al evaluar un riesgo y determinar las primas de seguro.

- **Apetito del mercado:** Apetito del asegurador por cubrir un riesgo, que puede determinarse por diversos factores como la disponibilidad de reaseguro facultativo, la diversificación de cartera, el potencial de intervención en precios (por parte del gobierno), las dinámicas competitivas y el desempeño financiero del asegurador.
- **Riesgo de modelo:** Riesgos asociados con la modelización, incluida la incertidumbre del modelo (p. ej., actualizaciones de versión del modelo CAT), la incertidumbre de parámetros y de escenarios.
- **Seguro de daños materiales e interrupción de negocio (PDBI):** Cobertura combinada que protege a un asegurado frente a pérdidas o daños físicos a la propiedad (p. ej., edificios, contenidos) y las pérdidas financieras consecuentes derivadas de la interrupción de las operaciones del negocio del asegurado (p. ej., pérdida de ingresos, incremento de costos operativos, gastos adicionales) mientras la propiedad está siendo reparada.
- **Bono de resiliencia:** Instrumento financiero que combina financiación para proyectos de resiliencia o mitigación con seguro. Al invertir en medidas de reducción del riesgo, un bono de resiliencia busca reducir pérdidas futuras potenciales y capturar parte de los ahorros resultantes en costos de seguro o retornos financieros.
- **Retenciones:** Parte del riesgo o de la pérdida que es retenida (no transferida) por la parte asegurada.
- **Modificador secundario:** Ajuste realizado después de aplicar los principales factores de suscripción para afinar precios, límites o supuestos de exposición en función de características adicionales (por ejemplo, condiciones locales del emplazamiento, detalles específicos de construcción o endosos).
- **Factores estructurales:** Factores determinantes del precio del seguro que se basan en el activo, sobre los cuales el propietario del activo tiene influencia. Esto incluye la modelización de la exposición y de la siniestralidad histórica basada en pérdidas estimadas pasadas y futuras.

Notas finales

- 1 TED Talk: Amy Barnes—[Will climate change make your home uninsurable](#)
- 2 Artículo de Marsh: [Reframing Insurability as Investability](#)
- 3 Artículo de Marsh: [The silent signal: How extreme weather can impact pricing in a soft market](#)
- 4 Informe de Marsh REIT: [Sustainability-linked insurance: Rewarding Climate Risk Adapation](#)
- 5 Manual de Resiliency Company: [From vulnerability to value](#)
- 6 Informe de Marsh: [Addressing the system-level resilience gap](#)
- 7 Artículo sobre el negocio de los seguros: [North Carolina expands fortified roof grants](#)

Contáctanos

Comuníquese con su representante de Marsh para analizar con más detalle el Marco Habilitador de Seguros.

Rodrigo Suárez

Líder de Clima y Sostenibilidad,
Latinoamérica y el Caribe

rodrigo.suarez@marsh.com

René Ríos

Líder de Clima y Sostenibilidad,
México

rene.rios@marsh.com

Acerca de Marsh Risk

Marsh Risk es un negocio de [Marsh](#) (NYSE: MRSH), líder global en riesgos, reaseguros, capital, personas, inversiones, y consultoría de gestión, asesorando a clientes en 130 países. Con ingresos anuales superiores a \$24 mil millones de dólares y más de 90,000 colaboradores, Marsh ayuda a generar la confianza para prosperar a través del poder de la perspectiva. Para más información sobre Marsh Risk, visita [marsh.com](#), o síguenos en [LinkedIn](#) y [X](#).

