

# Sobreviviendo a la tormenta: mejores estrategias de gestión de riesgos para un mundo volátil

Revisión del Mercado de Petróleo y Gas de  
WTW — Resumen Ejecutivo

Abril de 2023



# Revisión del Mercado de Petróleo y Gas / Energy Market Review (EMR) 2023: Resumen ejecutivo

## Introducción: Un enfoque renovado en el mantenimiento del suministro de energía

Desde nuestra última actualización de EMR en noviembre de 2022, los mercados de seguros de energía han experimentado una temporada de renovación de contratos de reaseguros muy turbulenta, una consecuencia continua del conflicto entre Rusia y Ucrania, más presiones inflacionarias en todo el mundo y aún más volatilidad en los precios del petróleo y el gas. El enfoque de la industria energética parece haber cambiado de la aceleración a largo plazo de la transición energética hacia un objetivo a más corto plazo de mantener el suministro de energía.

Nuestra revisión contiene un análisis de la actividad de petróleo y gas global en 2023 y dónde podemos esperar que se desarrolle la dirección de viaje de la industria a medida que el año avanza. Este análisis sugiere que es probable que la actividad energética tanto en los ámbitos aguas arriba como aguas abajo aumente en el futuro inmediato: buenas noticias para la industria y tal vez buenas noticias para las aseguradoras, ya que trae consigo la posibilidad de recibir ingresos por primas adicionales.

Nuestro autor líder de artículos externos, Michael Blakemore, un consultor comercial independiente con más de 25 años de experiencia, sugiere que después de la caída del precio del petróleo en 2015 y ocho años

de subinversión, parece que el exceso de oferta que ha pesado tanto en los mercados ha desaparecido. Durante ese tiempo, las principales compañías petroleras reenfocaron sus esfuerzos, no tanto ya en mantener campos petroleros en declive y de hacer crecer la nueva producción sino hacia iniciativas de transición energética. Los eventos de 2022 han recordado a los inversionistas y operadores que su negocio central de petróleo y gas sigue siendo el motor de la rentabilidad a mediano plazo.

Michael Blakemore también sugiere que una característica del mercado ha sido la escasa recompensa que las empresas petroleras han cosechado al alejarse de su negocio central de petróleo y gas para adoptar la transición energética; señala que BP y Shell han seguido a ExxonMobil y Chevron en términos de relaciones precio-ganancias en los últimos años. Esto ha reflejado el descuento general de los mercados del Reino Unido en comparación con los EE. UU., pero esta tendencia ha sido más persistente que en el pasado y no se recuperó durante 2022 cuando el mercado de renta variable del Reino Unido fue uno de los puntos positivos y cerró la brecha en sus rivales internacionales.

Las cuestiones más problemáticas para las empresas son las incertidumbres en torno a las tecnologías emergentes y el ritmo esperado al que se implementarán. En opinión de Michael Blakemore, está claro que muchas de las tecnologías que se espera que

sean la base de la transición energética simplemente no están listas, muchas tecnologías propuestas no se han probado a escala comercial y una gran proporción aún no se asemeja a las tecnologías industriales en absoluto. El resultado es que el trabajo de ampliar y comercializar estas tecnologías está, en muchos casos, en manos de los “principiantes”.

La seguridad del suministro seguirá siendo una prioridad principal para los gobiernos. El gobierno de los EE. UU. está respondiendo a los precios más altos y se está esforzando en todas las áreas de producción de energía; si los gobiernos internacionales siguen el ejemplo, entonces tanto los operadores como los contratistas se beneficiarán.

## Cuatro problemas importantes de gestión de riesgos

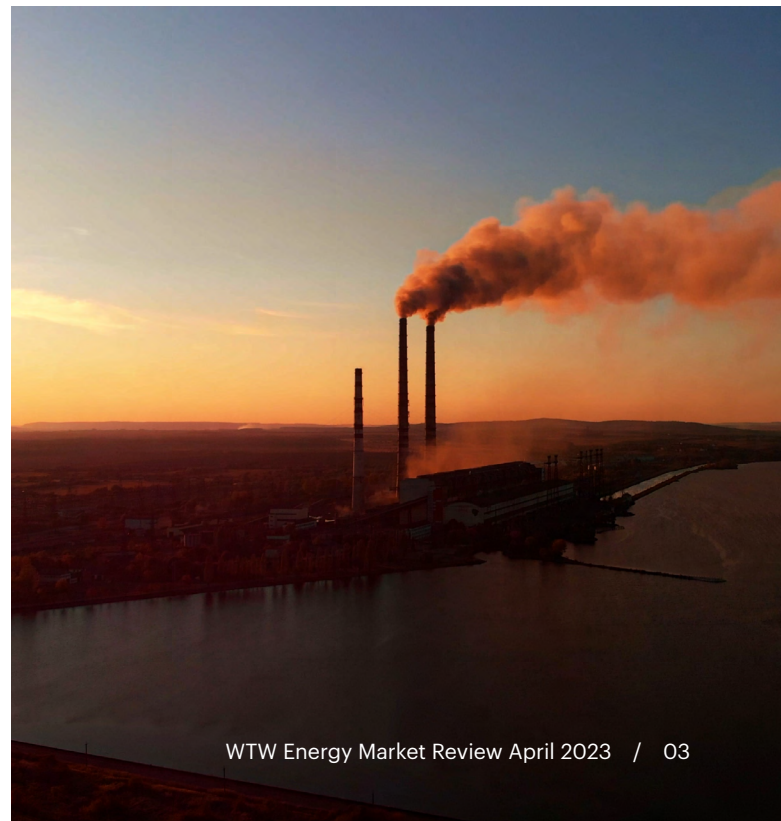
### Optimización del riesgo: Estrategias para una recesión inminente

Los directores financieros y tesoreros de la compañía de petróleo y gas están lo suficientemente felices como para limitar el gasto en primas a medida que se acerca una recesión, pero en caso de pérdida, el enfoque siempre está en la cobertura proporcionada y rara vez en la prima pagada. Además, comunicar esto a una audiencia sénior que no está familiarizada con el seguro en el momento de la renovación (especialmente cuando no ha habido una gran pérdida) también puede plantear problemas.

- Lo que se necesita es un enfoque que permita a los gerentes de seguros comprender completamente cuáles son los impulsores clave del riesgo, cómo pueden mitigarse y cómo las diferentes estrategias equilibran la necesidad de protección contra pérdidas a un costo asequible.
- Al combinar los datos propios de su empresa con los datos de la industria, el conocimiento detallado y actualizado de los mercados de transferencia de riesgos disponibles y el análisis moderno, los intermediarios de riesgos pueden desarrollar rápidamente una mejor comprensión de las exposiciones al riesgo de la empresa y su variabilidad en diferentes escenarios económicos.
- Este proceso puede permitir a las compañías de energía comprender mejor sus riesgos y su volatilidad asociada, explicar los beneficios del seguro de manera fácil y clara a la alta gerencia y destacar las diferencias clave en el riesgo y el costo entre sus diversas opciones de programas de seguros.

## Revisión de los valores asegurados: Cómo maximizar los retornos sobre el capital

- La interrupción de la cadena de suministro está inflando los valores asegurados y prolongando los periodos de reposición, debido a que los equipos especializados requieren tiempos de entrega que a menudo exceden un año. También está aumentando significativamente el costo de los materiales y la mano de obra, aumentando así los valores que las empresas de petróleo y gas deben informar en la renovación.
- Evitar los valores exagerados significa que las compañías de energía no pagarán primas de seguro aumentadas e implementarán recursos comerciales de manera ineficiente. Por otro lado, si una compañía de energía informa valores subestimados, podría encontrar problemas significativos después de una pérdida, lo que resultaría en pérdidas descubiertas por montos que exceden los límites establecidos.
- Históricamente, es posible que muchas compañías de energía no hayan dedicado mucho tiempo y recursos al proceso de valuación, tal vez solo ingresando la información básica en las hojas de trabajo de declaración de valores de una aseguradora al momento de la renovación. Sin embargo, las condiciones económicas actuales significan que es crucial realizar un análisis más integral de los valores.
- El proceso de generar valores asegurados precisos puede llevar a las empresas de energía a explorar sus vulnerabilidades más amplias y dónde se pueden implementar los recursos de manera más eficiente.
- Reflejar con precisión los valores asegurados y buscar oportunidades de optimización más amplias no siempre es sencillo. Es posible que las empresas de energía necesiten recurrir a expertos para garantizar que el proceso de valuación previo a la pérdida sea una evaluación completamente integral, precisa y confiable de las exposiciones y los valores de las pérdidas.



## Gestión del riesgo de la cadena de suministro: cada vez más un problema para los gerentes de riesgo

Se necesitan medidas urgentes para garantizar suministros asequibles hoy y potenciar la transición a la energía limpia mañana. Pero las cadenas de suministro que sustentan estos objetivos tienen dificultades para satisfacer la demanda. Los tiempos del proyecto se están prolongando y los costos se están acumulando, ya que las empresas compiten para obtener las materias primas y los equipos que necesitan a tiempo, lo que pone en riesgo los planes futuros. Para averiguar cómo el sector está atravesando este desafiante panorama, WTW encargó nuestro Informe de riesgos de la cadena de suministro de energía 2023. Los hallazgos clave incluyeron:

- El 83% de los encuestados citó que la falta de soluciones de seguros se encuentra entre los mayores desafíos para abordar los riesgos de su cadena de suministro.
- El 67% de las empresas dijo que las pérdidas relacionadas con la cadena de suministro habían sido más altas o mucho más altas de lo esperado en los últimos dos años.
- El 39% de los casos de escasez de materias primas se encuentra entre los mayores factores de la cadena de suministro que se espera que afecten sus negocios en los próximos dos años, lo que encabeza la lista de inquietudes.

Muchas empresas dependen en gran medida de contratistas, proveedores y proveedores de logística de una sola fuente, que en sí mismos enfrentan problemas para obtener materias primas y encontrar el personal experimentado necesario para dar servicio a proyectos.

Las herramientas de diagnóstico, como el Diagnóstico de riesgos de la cadena de suministro de WTW, permiten a las empresas mapear la ubicación de todos los eslabones y activos en la cadena y evaluar cómo se conectan e interactúan entre sí. Esta transparencia puede dar a las organizaciones una visión general panorámica de las dependencias y los factores de riesgo para permitir una mejor toma de decisiones. Nuestro consejo para las compañías de energía es seis veces mayor:

1. Haga de la resiliencia una prioridad en el Directorio
2. Reducir la dependencia de proveedores y ubicaciones individuales
3. Desarrollar relaciones de trabajo más estrechas con los proveedores
4. Reconsidere los modelos justo a tiempo
5. Apunte a la visibilidad y transparencia de punta a punta
6. Utilizar la planificación de escenarios y el modelado de simulación, como el hermanamiento digital, para cuantificar los impactos y mitigar los efectos de los riesgos

## Construir barreras de competencia: Por qué son importantes

- La competencia es más que capacitación y calificaciones. La competencia se trata realmente de la capacidad de asumir responsabilidades y realizar actividades según un estándar reconocido de manera regular y, en realidad, es una combinación de habilidades prácticas y de pensamiento, experiencia y conocimiento.
- La gestión inadecuada de competencias ha contribuido a desastres como ESSO Longford, Flixborough, Piper Alpha, Texas City y Buncefield.
- Un Sistema de gestión de competencias bien desarrollado, una vez implementado, incluye el ciclo completo de evaluación, análisis y planificación de brechas, aprendizaje y desarrollo y, finalmente, reevaluación.
- Un modelo de integración de sistemas puede ayudar a evitar tales fallas en esta era digital. Por lo tanto, todo el personal que trabaje en un sitio debe tener una identidad digital segura. Es posible contar con procesos digitales de control de trabajo donde los datos en el sistema se pueden utilizar para autorizar o evitar instantáneamente que se realice una tarea y el uso de dispositivos inalámbricos móviles se utiliza para facilitar las tareas de manera segura en el campo. Acceder al módulo de gestión y planificación de empleados podría ofrecer varias "barreras".
- Si un marco de competencia y registros están vinculados a otros sistemas electrónicos, como e-PTW y aislamientos de energía, entonces se puede implementar un sistema que podría fortalecer la "barrera" de competencia, lo que lo hace altamente efectivo.





## Los mercados de seguros de energía en 2023

### Global Upstream

El equilibrio de poder en el mercado de seguros Upstream ha cambiado nuevamente, esta vez, una vez más a favor de la aseguradora. Los factores negativos desde la perspectiva del comprador incluyen:

- El impacto de la temporada del mercado de reaseguros del 1 de enero: Esto ha tenido un efecto marcado en los precios, los niveles de retención y la cobertura.
- El deterioro del registro de pérdidas en un momento de disminución de los ingresos de las primas: Nuestra base de datos ahora muestra varias pérdidas de 2021 que no habían sido informadas a la base de datos en esta época el año pasado, y 2022 busca seguir la misma tendencia. Además, las estimaciones de ingresos de primas globales del sector general han disminuido para 2022.
- Las grandes áreas de la cartera siguen sin ser rentables: Estos incluyen contratistas en tierra, construcción submarina y midstream.
- Las opciones de liderazgo del mercado siguen siendo básicamente restringidas: El retiro del Sindicato de MRS el año pasado solo ha servido para restringir aún más las elecciones del líder.
- Las inquietudes sobre la precisión de los valores siguen siendo: Es probable que reducir o mantener arbitrariamente los valores existentes en este clima económico sea contraproducente de dos maneras; primero, puede significar un aumento de calificación más alto de lo normal y segundo, si se materializa una pérdida, es igualmente probable que las aseguradoras apliquen el promedio (si existe dicha disposición), lo que significa que el comprador puede no recibir una indemnización completa del mercado.
- El impacto del control continuo de la administración sobre la estrategia de suscripción: Parece ser cada vez más el caso de que los suscriptores no tengan la misma flexibilidad y capacidad para tomar decisiones de suscripción individuales a las que muchos en el mercado se han acostumbrado.

Sin embargo, todavía hay varios factores positivos en el juego que pueden conducir a una flexibilización de la dinámica de ablandamiento más adelante en el año:

- Se ha mantenido una capacidad abundante: Niveles de capacidad en un nivel récord continuo, con un poco más de 7000 millones de USD de capacidad de mercado "realista" aún disponible para los programas más atractivos. Aún existe un marcado apetito de suscriptores para aquellos programas en alta mar que presentan ingresos de primas significativos, propagación de riesgos y registros de pérdidas limpios.
- Es probable que los altos precios del petróleo lleven a una mayor actividad de construcción/perforación y a valores de pérdida de ingresos por producción (en inglés Loss of Production Income -LOPI): El conflicto entre Rusia y Ucrania ha llevado a precios más altos de combustibles fósiles y, en consecuencia, a mayores aumentos en los valores de pérdida de ingresos por producción (en inglés, Loss of Production Income, LOPI) y a la generación de primas adicionales como resultado de un aumento en la actividad de perforación y exploración.
- El crecimiento del mercado de reaseguros facultativos: La compra de reaseguros facultativos puede permitir a las aseguradoras directas ofrecer términos más competitivos en el futuro.
- Las presiones para mantener los niveles de ingresos de las primas seguirán siendo: Las aseguradoras aún deberán obtener ingresos de primas suficientes para pagar sus costos de reaseguro, no solo en términos de sus tratados, sino también en términos de cualquier compra de reaseguro facultativo.

Los aumentos de tasas en promedio (al 4 de abril de 2023) pueden resumirse de la siguiente manera:

- Principales programas de E&P: +5%
- Contratistas en alta mar: +5% a +7,5%
- Programas de E&P pequeños a medianos: +7,5% a +12,5%



- Midstream: +15% a +20%
- Construcción en alta mar (plataformas): +15% a +25%
- Contratistas en tierra: +20% a +30%
- Construcción en alta mar (submarina): +30% a +50%
- Negocio afectado por pérdidas: exponencial

Se alienta a los compradores a iniciar el proceso de renovación de manera temprana, desarrollar y comunicar presentaciones de suscripción efectivas al mercado, responder las preguntas planteadas por el cuestionario ESG de JNRC de la manera más integral posible, obtener más de una indicación para respaldar cualquier término “solo para líderes” y, finalmente, garantizar que las aseguradoras tengan todas las municiones posibles para convencer a su alta gerencia de que se deben ofrecer términos preferenciales.

### Downstream global

Esta ha sido una de las temporadas de renovación de reaseguros más difíciles de la historia, por lo que ha habido un reforzamiento de este mercado para todos menos el negocio más buscado.

Los factores negativos que han afectado este mercado incluyen:

- Efecto de la temporada de renovación de reaseguros del 1 de enero: No fue simplemente el rango de aumentos de tasas por parte de las reaseguradoras lo que causó cierta consternación en el mercado descendente, sino también la escala de los aumentos de retención, para algunos, hasta el doble de la misma cifra del año anterior. También hemos visto a las reaseguradoras imponer condiciones más restrictivas en el texto de póliza de los contratos
- Las pérdidas importantes recientes han eliminado la rentabilidad reciente: El total general de pérdidas descendentes en nuestra base de datos ahora se sitúa en casi 7 mil millones de USD, un récord para este siglo con la excepción de 2005. Tres tendencias discernibles pueden surgir de estas cifras: los aumentos continuos en la parte general del total de pérdidas tomadas por pérdidas de BI, un aumento notable en la parte del total de pérdidas generales tomadas por pérdidas por fallas mecánicas y un aumento continuo en la parte del total de pérdidas pertenecientes a la región de América del Norte. Como resultado, las cifras más recientes de Energía En Tierra (Onshore Energy) de Lloyd sugieren que esta cartera probablemente permanezca en territorio no rentable.

- No hay amenaza para los líderes del mercado establecidos: Estamos viendo una reducción en casi todas las áreas de la cartera Downstream, donde las aseguradoras prefieren enfocarse en negociar mayores tamaños de línea para negocios preferidos en lugar de competir directamente contra el mercado actual.
- Las preocupaciones siguen siendo el impacto excesivo de la inflación en los valores declarados: Ahora existe un peligro real de que el mercado reaccione en exceso a las presentaciones que repiten los cronogramas de valor existentes no solo cobrando un aumento de tasas desproporcionado, sino también aplicando el promedio en caso de una pérdida, reduciendo así la cifra general de reclamos. Las aseguradoras ahora se están enfocando en este tema con intención y es poco probable que duden en aplicar aumentos punitivos en las tasas cuando creen que los valores no se han actualizado.
- Un mayor escrutinio de la alta gerencia ha llevado a una menor armonización de las colocaciones: En cambio, los suscriptores individuales están más preocupados por “salir de la línea” y no cumplir con las directivas de la gerencia. Como resultado, a los corredores les ha resultado particularmente difícil persuadir a los suscriptores para que sigan los términos y condiciones de los líderes del mercado.

Sin embargo, a pesar de estas dinámicas desafiantes del mercado, ahora hay algunas señales de que las aseguradoras no tendrán todo a su manera en los próximos meses:

- Se han mantenido los niveles de capacidad actuales: Los niveles de capacidad para Downstream se han mantenido notablemente constantes en los últimos cinco años aproximadamente. Como resultado, es probable que los objetivos de ingresos de las primas se mantengan, o incluso aumenten. A su vez, es probable que esto garantice que se mantenga un apetito saludable dentro del mercado para el negocio más respetado al menos.
- Ha surgido una “nueva normalidad” para la volatilidad de la refinería y otras plantas: Si los precios del petróleo y el gas continúan estabilizándose en el nivel inferior actual, entonces las tasas de utilización de refinerías y otras plantas también comenzarán a seguir el ejemplo, lo que a su vez puede conducir a un regreso a niveles más normales de frecuencia y gravedad de las pérdidas. Esto, a su vez, debería alentar a las aseguradoras a ofrecer términos más preferenciales a cambio de un aumento en los ingresos de las primas.



- Excelentes resultados generales de aseguradoras: aunque como hemos visto, es muy poco probable que el sector Downstream en sí produzca una ganancia general para 2022, no se puede decir lo mismo para las aseguradoras que conforman el mercado en términos más generales. Hemos visto ratios combinados muy por debajo del 100% informados por una serie de (re) aseguradoras clave en las últimas semanas, lo que debería ayudar a impulsar estrategias de ingresos de primas más agresivas.
- Algunos programas atractivos aún están superpuestos: La prima atrae capacidad y el mercado continúa diferenciándose fuertemente a favor del mejor negocio. A partir de nuestra propia revisión de nuestros programas actuales, podemos ver que ya hay algo de “floja” en la suscripción que los corredores pueden asumir sin afectar materialmente los términos actuales de estos programas.
- El aumento del límite de Everen puede aumentar las presiones competitivas: Las aseguradoras del mercado comercial pueden enfrentar un dilema interesante si los miembros de Everen eligen retener más de su riesgo dentro de la mutua de lo que lo hacen en la actualidad, como resultado del reciente aumento en los límites de Everen a 450 millones de USD. Como mínimo, representa una alternativa que puede asegurar un mayor apalancamiento para limitar el alcance del impulso de las aseguradoras hacia mayores niveles de calificación.
- Presión para cumplir con los objetivos de primas más adelante en el año: Los costos de reaseguro aumentados deben pagarse de alguna manera, y si bien las aseguradoras esperan que esto pueda lograrse simplemente aplicando aumentos de tasas en su cartera existente, la historia sugeriría que su apetito por los ingresos de las primas tiende a aumentar a medida que avanza el año y cuando los objetivos de ingresos aún deben cumplirse.

Los aumentos de calificación promedio actuales pueden resumirse de la siguiente manera:

- Programas de gran volumen de prima que están bien diseñados y bien suscritos: Internacional 5% a 0%, América del Norte +5% a +10%
- Otros riesgos “limpios”: internacional sin cambios a +10%, América del Norte +10% a +15%
- Negocio afectado por pérdidas: exponencial

La historia sugiere que la dinámica actual de fortalecimiento no puede sostenerse indefinidamente; aunque las aseguradoras pueden señalar un aumento en los costos de reaseguros, registros de pérdidas más pesados y un año no rentable para justificar el aumento de los niveles de tasas, puede llegar un momento en el que los proveedores de capacidad requieran un mejor retorno, mientras que los compradores pueden decidir que ahora hay otras formas de gestionar su riesgo que la simple compra de un seguro.

### Responsabilidad Civil internacional

La tendencia cambiante hacia la rentabilidad del mercado de seguros es un desarrollo alentador, ampliamente reflejado en otros mercados de pasivos a nivel internacional, y es el resultado de controles de suscripción más estrictos, una mayor selección de riesgos y varios años de aumentos de tasas compuestas.

Después de tres años consecutivos de disminución, la capacidad total de Responsabilidad civil continúa impulsando suavemente hacia arriba, a 3100 millones de USD de capacidad teórica y 900 millones de USD de capacidad de trabajo real.

En términos generales, el mercado de Responsabilidad Civil Energética consta de cuatro sectores de mercado entrelazados diferentes:

- Aseguradoras de responsabilidad general (capaces de suscribir Principalmente Downstream Energy), que ahora ofrecen aumentos en la tarificación porcentual de un dígito medio
- Las aseguradoras especializadas de Responsabilidad Civil Energética (capaces de suscribir Upstream, Downstream, Onshore, Offshore), ahora ofrecen aumentos de tarificación porcentual de un dígito medio-alto
- Aseguradoras de responsabilidad civil marítima/upstream, ofrecen aumentos porcentuales de dos dígitos en la tarificación
- Las aseguradoras de exceso de ocurrencia en Bermudas/Dublín ahora ofrecen aumentos en la tarificación porcentual de dos dígitos

Esta disparidad en la experiencia de renovación en los sectores de Responsabilidad civil significa que los compradores tendrán experiencias de renovación variables, dependiendo de su perfil de riesgo, requisitos de cobertura y segmentos de mercado a los que necesiten acceder.

Los impulsores clave del mercado que los compradores deben superar son:

- Aumento de los costos del contrato de reaseguro
- Inflación económica
- Inflación social
- Desarrollo de pérdida previa adversa/reserva insuficiente

Los factores que actúan como “freno” para mitigar estas presiones son:

- Aumentos en la capacidad
- Mayor elección/competencia del mercado

Sin embargo, la bienvenida a la llegada de una nueva capacidad ha aumentado la competencia y la elección en el mercado. Otros desarrollos actuales del mercado incluyen:

- El efecto de aprovechamiento de la inflación: para los riesgos mayores/de catástrofes, la dinámica de la inflación de los costos de pérdida puede afectar de manera diferente en un determinado programa de responsabilidad civil
- La reciente expansión medida en la capacidad y la elección de la aseguradora ha permitido a los compradores reconstruir sus límites generales del programa a montos que se aproximan a sus niveles anteriores
- El enfoque cada vez mayor en las consideraciones ESG plantea tanto desafíos como oportunidades para las aseguradoras de responsabilidad civil y sus clientes. La capacidad para las operaciones de carbón y arenas petrolíferas está cada vez más limitada, ya que los mercados responden a la presión de los inversionistas activistas para descarbonizar sus carteras y algunos compradores han elegido retirarse o limitar gravemente sus capacidades con respecto al negocio de petróleo y gas.

La gran pregunta es la trayectoria de precios para el resto del año. Mucho dependerá de las temporadas restantes de renovación de los contratos de reaseguro de 2023, que dictarán la confianza del mercado, así como el suministro de capacidad de responsabilidad civil y el ritmo al que se agotan los límites de ingresos de las primas.

### **Responsabilidad Civil en EE. UU.**

Los comentarios iniciales de las aseguradoras con respecto a las renovaciones de reaseguro del 1 de enero no han sido positivos. Como resultado, muchas aseguradoras esperan aumentos en las retenciones de reaseguros en sus respectivos silos de productos, así como aumentos de primas potencialmente sustanciales. Si bien no esperamos que los costos de “disminución” tengan un gran impacto en los compradores limpios de energía de América del Norte, sí esperamos que las tasas

continúen teniendo una tendencia positiva para muchas cuentas en la primera mitad de 2023.

Tanto la capacidad del mercado de Responsabilidad Civil Primaria como la de Responsabilidad Civil en Exceso se mantienen estables y muchas aseguradoras tienen nuevos objetivos comerciales agresivos para el año fiscal 2023. Como resultado, los aumentos en la tarificación de Responsabilidad Civil Automotriz permanecen en los dígitos únicos medios a altos, mientras que las tasas de Workers compensation permanecen de planas a ligeramente bajas y la Responsabilidad Civil General para la mayoría de los segmentos permanece en el rango de dígitos únicos. Esperamos que el exceso de precios de responsabilidad continúe de la misma manera que durante 2022, y la mayoría de los compradores experimentan aumentos de tasas de un dígito.

Los desarrollos clave por segmento incluyen:

- **Upstream:** El mercado offshore ha sido especialmente desafiante desde el punto de vista de la responsabilidad civil primaria y del umbrella, ya que uno de los participantes más grandes de este espacio está experimentando cambios tanto en la disponibilidad límite como en las primas necesarias. Por el contrario, a pesar de los desafíos que enfrenta el segmento de operadores en alta mar, el mercado en tierra tiene una amplia capacidad y, por lo tanto, los compradores tienen una multitud de opciones potenciales para las pólizas de responsabilidad civil general y umbrella. La capacidad general en los EE. UU. se redujo en casi 80-100 millones de USD en 2023; sin embargo, los compradores aún pueden adquirir amplios límites generales de responsabilidad civil en exceso.
- **Servicios de yacimientos petrolíferos:** La capacidad se mantiene en niveles extremadamente altos, a pesar de un aumento continuo en la gravedad de las reclamaciones por lesiones de los empleados “action over” y a medida que los grandes juicios de responsabilidad civil de automóviles continúan teniendo una tendencia en una dirección alarmante en los EE. UU. Dado que hay una amplia capacidad restante en el espacio, muchas aseguradoras apuntan agresivamente a programas rentables durante los ejercicios de marketing.
- **Midstream y Downstream:** Estos segmentos han experimentado algunas pérdidas graves en los últimos 12 meses; sin embargo, a pesar de que esta capacidad se mantiene estable para Downstream y ha aumentado para las empresas de Midstream durante los últimos 12 meses, los niveles de fijación de transferencia de riesgo se mantienen constantes año tras año. También ha habido un ligero aumento en la capacidad para los negocios de Midstream del mercado medio a través del mercado estadounidense en el espacio de exceso y excedente (Excess & Surplus, E&S).



Las preocupaciones actuales del mercado incluyen:

- **Tendencias de reclamos:** El sentimiento anticorporativo percibido de los jurados en los últimos años sigue siendo una preocupación predominante para las aseguradoras y la normalización de mayores compensaciones y acuerdos conlleva monitoreo.
- **Enfoque continuo de suscripción en programas de seguridad de flotas:** Como resultado del aumento en las liquidaciones de responsabilidad civil de automóviles, las aseguradoras están prestando más atención a los programas de seguridad de flotas de los compradores. Se recomienda enfáticamente que los compradores proporcionen detalles de sus programas de seguridad automotriz en presentaciones y presentaciones de renovación para diferenciarse de sus compañías pares.
- **Enfoque en ESG:** Las aseguradoras solicitan cada vez más información detallada sobre las iniciativas y políticas ESG de los asegurados.
- **Riesgo Cibernético:** Debido a los titulares de una violación en el sector Midstream, las aseguradoras también están prestando más atención a las prácticas y procedimientos cibernéticos de los compradores. Recomendamos que los compradores, especialmente de los sectores midstream y downstream, eduquen a sus aseguradoras y a su gerencia sobre los protocolos y las medidas que se han implementado para proteger sus sistemas SCADA.
- **PFAS:** Las exclusiones de PFAS se han vuelto más prevalentes en el mercado de exceso de responsabilidad civil en Londres y ahora se han vuelto más comunes en las pólizas de EE. UU. y Bermudas.
- **Cambio climático:** Las aseguradoras dentro del mercado de Bermudas y Londres han comenzado a insistir en que se impongan exclusiones por el Cambio Climático a nuevos negocios, así como a la renovación de negocios si el comprador ha sido nombrado en una demanda.
- **Inflación:** Esperamos que las aseguradoras permanezcan enfocadas en tres áreas clave de la inflación: la inflación del costo de las reclamaciones, la inflación salarial y las tasas de interés.



**Graham Knight - Líder Global de Recursos Naturales de WTW.**

[graham.knight@wtwco.com](mailto:graham.knight@wtwco.com)



Editor: Robin Somerville  
[robin.somerville@wtwco.com](mailto:robin.somerville@wtwco.com)

**All rights reserved: No part of this document may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, whether electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the written permission of Willis Limited.**

© Copyright 2023 WTW. All rights reserved.

WTW offers insurance-related services through its appropriately licensed and authorised companies in each country in which Willis Towers Watson operates. For further authorisation and regulatory details about our WTW legal entities, operating in your country, please refer to our WTW website. (<https://www.wtwco.com/en-GB/Notices/global-regulatory-disclosures>)

It is a regulatory requirement for us to consider our local licensing requirements. The information given in this publication is believed to be accurate at the date of publication, April 4th, 2023. This information may have subsequently changed or have been superseded and should not be relied upon to be accurate or suitable after this date. This publication offers a general overview of its subject matter. It does not necessarily address every aspect of its subject or every product available in the market and we disclaim all liability to the fullest extent permitted by law. It is not intended to be, and should not be, used to replace specific advice relating to individual situations and we do not offer, and this should not be seen as, legal, accounting or tax advice. If you intend to take any action or make any decision on the basis of the content of this publication you should first seek specific advice from an appropriate professional. Some of the information in this publication may be compiled from third party sources we consider to be reliable, however we do not guarantee and are not responsible for the accuracy of such. The views expressed are not necessarily those of WTW. Copyright WTW 2023. All rights reserved.

**Beijing**

18th Floor, West Tower, Twin Towers,  
B-12 Jian Guo Men Wai Avenue  
East Chang'an Street  
Chaoyang District  
Beijing 100022  
China  
+86 10 5657 2288

**Buenos Aires**

San Martin 344  
Floor 25  
Ciudad Autonoma de Buenos  
Aires C1004AAH Argentina  
+54 11 5218 2100

**Calgary**

308-4th Avenue SW  
Jamieson Place  
Suite 2900  
Calgary, Alberta T2P 0H7  
Canada  
+1 403 261 1400

**Dubai**

Business Central Tower  
Tower A Floor 37  
Dubai Media City  
PO Box 500082  
Dubai  
United Arab Emirates  
+971 4 455 1700

**Houston**

811 Louisiana Street  
Suite 2200  
Houston, Texas 77002  
United States  
+1 713 754 5400

**Johannesburg**

Illovo Edge  
1 Harries Road, Illovo  
Johannesburg 2196  
South Africa  
+27 11 535 5400

**Lima**

Avenida De La Floresta 497  
San Borja 602, 603, 604  
Lima  
Peru  
+51 1 700 0202

**London**

51 Lime Street  
London, EC3M 7DQ  
United Kingdom  
+44 (0)20 3124 6000

**Madrid**

Paseo de la Castellana 36-38  
6ª Planta  
28036 Madrid  
Spain  
+34 914 23 34 00

**Miami**

1450 Brickell Avenue  
Suite 1600 Floor 16  
Miami, Florida 33131  
United States  
+1 305 854 1330

**New York**

200 Liberty Street  
Floor 3, 6, 7  
New York, New York 10281  
United States  
+1 212 915 8888

**Oslo**

Drammensveien 147 A  
0277 Oslo  
Norway  
+47 23 29 60 00

**Rio de Janeiro**

Edifício Palácio Austregésilo de Athayde  
Av. Presidente Wilson, 231  
Room 501  
Rio de Janeiro 20030-021  
Brazil  
+55 21 2122 6700

**Santiago**

Avenida Andrés Bello 2457  
23rd Floor  
Torre Costanera Center  
7510689, Providencia, Santiago  
Chile  
+56 2 2386 4000

**Singapore**

21 Collyer Quay  
Floor #09-101  
Singapore, 049320  
+65 6 591 8000

**Sydney**

Level 16  
123 Pitt Street  
Sydney, New South Wales 2000  
Australia  
+61 29 285 4000

**Tokyo**

Hibiya Park Front 13F  
2-1-6 Uchisaiwai-cho  
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011  
Japan  
+81 3 6833 4600

**About WTW**

At WTW (NASDAQ: WTW), we provide data-driven, insight-led solutions in the areas of people, risk and capital. Leveraging the global view and local expertise of our colleagues serving 140 countries and markets, we help you sharpen your strategy, enhance organisational resilience, motivate your workforce and maximise performance. Working shoulder to shoulder with you, we uncover opportunities for sustainable success — and provide perspective that moves you. Learn more at [wtwco.com](https://www.wtwco.com).



[wtwco.com/social-media](https://www.wtwco.com/social-media)

Copyright © 2023 WTW. All rights reserved.  
FPS4511986 WTW\_95950-03/23

[wtwco.com](https://www.wtwco.com)

