

Ciudad de México, 14 de mayo de 2025.

Versión estenográfica del Panel “Seguros Paramétricos e innovaciones en gestión de riesgos”, realizado durante los trabajos de la 34 Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), llevada a cabo en las instalaciones de Expo Santa Fe, en esta ciudad.

Presentador: Damos paso a nuestra siguiente conferencia. Lleva por título: “Seguros paramétricos e innovaciones en gestión de riesgos”. Nuestra moderadora, presentamos para esta sesión, a Andrea Baer.

Head Alternative Risk Transfer LatAm de Swiss Re Corporate Solutions. Bienvenida. Un fuerte aplauso para Andrea, por favor.

Y también, le acompañan en la mesa, Diana González, Coordinadora del Insurance and Risk Finance Facility del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en Colombia. Bienvenida.

Igualmente, Ricardo Ochoa, Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Y finalmente, Underwriter Agriculture and Parametric Delivery Mutual Reinsurance Madrid, Manuel Varela.

Bienvenidos todos y todas.

Comenzamos. Andrea, adelante.

Andrea Bear: Hola. Muy bienvenidos a todos. Los seguros paramétricos representan una innovación muy relevante en la gestión de riesgos. Diseñados para responder de una manera súper rápida a eventos específicos. Especialmente en un contexto global, es muy relevante por la alta volatilidad climática y limitada la capacidad de aseguramiento tradicional.

A diferencia del seguro indemnizatorio, soluciones paramétricas no requieren un proceso de reclamo de pérdidas largo. El pago se activa automáticamente cuando se cumplen las condiciones pre-acordadas y su diseño permite liquidez inmediata.

Por esta razón, su aplicación ha crecido en áreas como la agricultura, el turismo, infraestructura crítica y, particularmente, en la gestión de desastres por parte de gobiernos.

Hay muchos casos de uso por esos tipos de soluciones. Muchas veces se usa como complementario. Tecnologías como Big Data, IoT, inteligencia artificial y blockchain están transformando la estructura misma del seguro.

Y eso representa un cambio estructural para crear productos más personalizados, sostenibles y eficientes. Las aseguradoras que adopten estas tendencias harán mejor uso de los seguros paramétricos para enfrentar los retos del futuro.

Quiero discutir todos estos temas hoy con mis panelistas, empezando con oportunidades y desarrollo.

Diana, empezamos con usted. El seguro paramétrico ha surgido como una solución única, especialmente en zonas propensas a catástrofes naturales. ¿Cuáles son los principales beneficios técnicos y operativos de los seguros paramétricos frente a los modelos indemnizatorios tradicionales?

Diana González: Hola. Buenos días a todos.

Un gusto estar acá y muy agradecidos que nos inviten al Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en estos espacios.

Para los que no saben, desde el PNUD venimos adelantando una iniciativa fuerte de articulación entre la industria aseguradora y el sector público para, digamos, desarrollar este tipo de productos innovadores, ajustados a las necesidades de la población, ajustados a todo el tema de la vulnerabilidad climática, en donde no solamente estamos diseñando productos, sino también estamos incidiendo en política pública, que lo mencionaba mucho en el inicio del evento y también educación financiera.

En particular, digamos, en la experiencia en Latinoamérica y también en los países en los cuales estamos, el seguro paramétrico se ha

convertido en una herramienta clave para responder a esa población vulnerable a la cual estamos llegando.

A segmentos de la población donde la industria actualmente no ha logrado llegar por distintos motivos, uno por no suficiente data, en donde en este caso la tecnología podría ser una herramienta útil.

Y además, digamos, el seguro paramétrico se convierte en un instrumento donde se puede generar confianza a esta población que no está siendo beneficiada por este instrumento.

Así que, aparte, de hecho lo mencionado por Andrea al principio, por pagos rápidos, por generar confianza, porque digamos, los pagos se generan a través de parámetros y que genera confianza en la población.

También, digamos, el seguro se convierte en mucho más económico en términos administrativos y demás porque no requieren esa verificación in situ.

Entonces, esto permite que tanto para los gobiernos, como la propuesta que se pueda generar desde la industria, se convierte en un valor agregado a estos segmentos de la población a los cuales no se están llegando actualmente.

Andrea Baer: ¿Y qué sectores pueden beneficiarse más en tu opinión acá en México?

Diana González: Actualmente en México, digamos para México esto no es un tema nuevo, ha sido pionero y un ejemplo también para la región.

Sabemos todo el ejemplo de turismo, sabemos de todos los ejercicios que se vienen trabajando en agricultura. También con eso con pequeñas y medianas empresas.

Igualmente, digamos, podemos explorarlo mucho más e ir mucho más a otros sectores donde no se está llegando. Por ejemplo, biodiversidad, por ejemplo, enfocado mucho a un tema más social de mujeres emprendedoras.

Entonces, que pensar en adaptar y abrir la puerta a otros sectores donde el seguro paramétrico se convierte en un instrumento clave de resiliencia, de reducción del riesgo y es respuesta rápida a esa población no atendida históricamente.

Andrea Baer: Muy buen punto.

Ricardo, ¿qué lineamientos regulatorios son necesarios para articular que esos productos paramétricos son confiables, auditables y alineados con el interés público?

Ricardo Ochoa: Primero quiero agradecer a la AMIS por la invitación que me hacen para participar en este panel.

No había tenido la oportunidad de felicitarlos por sus 85 años y por la Trigésima Cuarta Convención que estamos celebrando.

Entrando en materia, creo que yo trataría de decir algún contexto. Primero, yo diría que estamos hablando de una modalidad, una modalidad que en México ya se está aplicando y que estamos percibiendo algunos elementos sobre los que tenemos que trabajar desde el punto de vista normativo, y ahorita voy a entrar un poquito más sobre ese tema.

La otra cosa que quiero mencionar es que yo creo que tenemos que diferenciar entre el usuario del seguro paramétrico. Yo a veces percibo que hablamos del usuario de manera indistinta entre un usuario privado, particular, sea empresa, sea individuo, y el gobierno, y a veces mezclamos las cosas, y a veces lo que hacemos es que pensamos que el beneficio que puede ser de utilidad para el gobierno también puede ser aplicable para los agentes privados y no necesariamente es el caso.

Creo que claramente la modalidad paramétrica puede ser muy benéfica para los gobiernos, y a partir de ahí derivar los beneficios para las poblaciones vulnerables.

Y yo aquí también percibo que a veces la vulnerabilidad solamente lo estamos viendo en aspectos de ingreso o de ubicación geográfica o

por algún otro factor, y una de las cosas, una de las experiencias de Otis en Acapulco es que vimos que hubo una falta de seguro generalizada, no solamente de poblaciones de bajos ingresos y marginadas, también de poblaciones que tienen educación financiera, que tienen ingresos y que no están marginadas.

Entonces, creo que esos son temas que tenemos que tener en mente cuando acordemos la modalidad paramétrica.

El otro tema es que pareciera que hoy es la solución para todo, y mi percepción es que estamos hablando como que todos los elementos, todos los prerrequisitos para que la modalidad paramétrica funcione existen y no necesariamente, regreso a este punto.

Entonces, creo que tenemos que tener cuidado con eso.

Y el otro punto que también percibo es que pareciera que la modalidad paramétrica da más capacidad de aseguramiento de las aseguradoras, y no es así, la capacidad de aseguramiento de las aseguradoras está definida por su capital, está definida por sus reservas, está definida por su solvencia, puede ser que tenga ventajas, pero la modalidad paramétrica no va a ser asegurable a un evento que no es asegurable, tendrá ventajas y tiene desventajas.

Ahora, ¿qué es lo que nosotros percibimos en la comisión? Nosotros lo que hemos tratado de hacer es que el propio mercado empiece este proceso de descubrimiento, de ventajas, de precios, de coberturas de la modalidad paramétrica.

No hemos sido intrusivos en materia normativa, pero empezamos a darnos cuenta que hay elementos críticos en estos seguros que se tienen que atender. Uno de ellos es el riesgo base. El riesgo base para nosotros es fundamental.

Otro de los elementos es que la definición tradicional del seguro es la reparación de un daño, y en el paramétrico hay indemnización exista daño o no exista daño, y muchas veces la indemnización es insuficiente para cubrir el daño.

Esa situación genera encanto y desencanto; va a generar encanto en toda la población que sin sufrir daño tiene una indemnización y va a sufrir desencanto la parte de la población que tiene una indemnización inferior al daño que se le causa.

Entonces, con esto lo que quiero decir es que no todo es miel sobre hojuelas sobre este tema, que tenemos que ver mucho estas cosas.

La otra parte es la modelación, modelar estos productos, estos parámetros es todavía complicado. Siempre pensamos en la Inteligencia Artificial y siempre pensamos en la tecnología y pensamos que eso es la solución para todo, pues resulta que no.

Ayer una de las cosas que vimos es que sí es la dirección en la que nos debemos de mover, pero también nos dijeron: “No le crean entonces”.

Entonces, yo creo que tenemos que ver con mucho detenimiento la evolución que se está teniendo y abordar temas como los disparadores, la claridad de entendimiento del producto parecería que estos productos son simples y son fáciles.

Se habla, por ejemplo, de los ahorros post evento, pero para el diseño del modelo hay unas inversiones tremendas, o sea, no son baratos y eso, el mercado todavía está haciendo pruebas de que el potencial creo que es mucho, hay que ver la aplicación práctica que se puede tener.

Andrea Baer: Perfecto.

Muchas gracias, Ricardo.

Vamos a volver a uno de esos puntos en más detalle un poco más tarde.

Quiero hablar un poco sobre la brecha de cobertura, sobre todo acá en México. ¿Cómo pueden convivir los seguros paramétricos con las tradicionales?

Manuel Varela: Gracias, Andrea.

Primero gracias a AMIS por la invitación, para mí es un honor formar parte de este panel.

Respecto a la pregunta yo pensaba un poco el tema de convivir. Hoy hay mucha población vulnerable que no está llegando al seguro, no llega al seguro por sus condiciones o por su ubicación geográfica, pero tampoco como industria, a veces sabemos construir soluciones para esos segmentos. Entonces, roles como el de Diana son muy importantes para llegar a esos sectores.

Yo lo que creo que la ventaja que hoy tiene el seguro paramétrico para atender esa brecha o para atender esos segmentos sociales vulnerables es que hace uso de una data que no depende tanto de la población y esa puede ser una puerta de entrada para la industria, para empezar a conectar con un segmento que es difícil de atender cuando uno tiene que, no sé, tarificar un riesgo, no tiene datos, a qué uno está expuesto.

Entonces, creo que realmente en ese caso el paramétrico que quienes trabajamos y promovemos la solución siempre decimos es un complemento el tradicional respecto de las brechas de cobertura o segmentos vulnerables, más que un complemento, yo creo que puede ser una puerta de entrada. ¿Por qué? Porque uno puede gestionar datos que no tienen que ver con esa población, empezar a tener esa interactividad con esta gente, poder empezar a generar ese lead, llamémosle, o información, y poder empezar desde el paramétrico a construir soluciones más complejas.

Yo creo que al final de esa historia el paramétrico es la puerta de entrada y termina siendo el complemento, pero para convivir primero tenemos que llegar. Y creo que el paramétrico puede ser ese puente.

Andrea Baer: Gracias por compartir.

Seguimos un poquito con el cambio climático, Diana. Antes de los efectos de cambios climáticos, catástrofes como huracanes, incendios forestales, sequías, que están aumentando tanto en gravedad como en frecuencia.

¿Cómo contribuyen los seguros paramétricos para cerrar las brechas de protección frente a riesgos climáticos complejos, como sequías prolongadas o eventos de baja frecuencia pero alto impacto?

Diana González: A mí me gustaría responder ese cuestionamiento a través de muchos ejemplos que actualmente hay a nivel global, tanto a nivel regional como en otras partes.

En particular, por ejemplo, en Colombia actualmente estamos viviendo olas de calor que han incrementado los incendios forestales. Actualmente estamos trabajando en un producto que responda a estas causas de la vulnerabilidad climática.

En particular, lo que busca es proteger los Páramos. Los Páramos es un ecosistema del cual depende el agua, al cual nosotros llegamos a las ciudades principales y a los municipios aledaños. Lo que busca es proteger el ecosistema y en esa medida proteger el agua que estamos recibiendo.

Hay otro ejemplo que me parece muy interesante, y que también muchas reaseguradoras a nivel global vienen trabajando.

En la India, por ejemplo, lanzaron hace poco, creo que fue con Swiss Re además, un índice sobre la calidad del aire. En la medida que la calidad del aire se ve afectada, se ve afectada la productividad, se ve afectada el conducto económico y las actividades económicas de las empresas de la misma población.

Otros ejemplos, por ejemplo, en Dominicana venimos trabajando articuladamente con el Insurance Development Forum y el gobierno nacional para responder a estos cambios y movimientos del aire y altos tipo huracán, en donde la población se ve afectada una vez llega a ese choque y ese cambio afectado por el cambio climático.

Así entonces el paramétrico responde a esas necesidades puntuales de la población de manera mucho más amplia, de manera más rápida. Y en esa medida, tanto al gobierno nacional como, digamos, a la misma población le funciona de manera, digamos, eficiente.

Por eso, digamos, es bien interesante cómo el instrumento se convierte, digamos, en clave en cuanto a la respuesta del cambio climático que estamos viviendo actualmente.

Andrea Baer: Perfecto.

Regresando un poco del tema de modelos, Ricardo. ¿Cómo se están adaptando los modelos paramétricos en términos de cobertura, estructura y diseño de umbrales, en su opinión?

Ricardo Ochoa: Aquí en México ya hay varias compañías que ofertan el producto. Son productos que están registrados en la Comisión y lo que nosotros estamos viendo es que todavía hay un trabajo bien por hacer, bien amplio por hacer.

Porque es muy complicado la construcción de modelos, la obtención de datos de información. Una cosa interesante es los productos paramétricos, por ejemplo, es que generalmente las aseguradoras cuando hacen sus productos que no son los paramétricos, descansan en información de siniestralidad propia, también hay información pública.

Pero en el caso de los paramétricos, por el tipo de cobertura que hacen necesariamente descansan en fuentes externas y muchas veces esa información no está totalmente desarrollada, entonces, es complicado, o sea, nada más en la parte de modelación.

Ayer, por ejemplo, se hablaba de aplicaciones para temas de la naturaleza: arrecifes y estas cosas ambientales. Yo creo que uno de los principales, un producto te tiene que generar valor tanto para el que lo ofrece, como para el que lo compra.

Y uno de los problemas para el que lo compra es cómo valúas el daño potencial que puedes tener, cómo valúas el daño de la biodiversidad, cómo valúas el daño en un arrecife.

Y a partir de eso qué perime estás dispuesto a pagar y qué cobertura estás dispuesto a tomar. Y por el otro lado, las aseguradoras no son hermanas de la caridad y trabajan por una rentabilidad.

Entonces, también tienen un incentivo para maximizar utilidades. Y esa parte tiene que estar muy bien reflejada en el esquema de pago, tiene que estar claramente determinado, tiene que estar claramente determinado quién es el árbitro que va a decidir si el disparador se cumplió o no se cumplió.

Y esto que yo dije anteriormente que parece que es un producto muy simple, lo que nosotros hemos visto en la Convención de los productos que hemos registrado no tiene nada de simples, son bien complejos, son bien complejos para diseñarlos y son bien complejos para entenderlos al que compra.

Una de las cosas que hemos visto es que algunos de los productos que se han lanzado empezaron con mucho ánimo y el ánimo ha venido decayendo.

Este desencanto que yo hablé antes se ha estado presentando por la complejidad propia del producto.

Andrea Baer: Claro, esos son retos que nosotros como industria tenemos que resolver.

Hay otros retos, Manuel, como la capacidad del mercado reasegurador. ¿Qué impacto ha tenido el cambio climático sobre la capacidad?

Manuel Valera: Yo creo que en el tema del cambio climático el impacto es alto porque desde la variable de pricing, de ajustar los modelos, le agregé una incertidumbre muy grande, cada vez estamos teniendo eventos disruptivos muy fuertes, estamos trabajando y viendo mucha más intensidad, a veces menos frecuencia, pero aparece la intensidad.

Y yo creo que eso es lo que obliga, sobre todo a los mercados de reaseguro, a estar continuamente revisando la forma en la que alojan capacidad, en la que ajustan sus modelos.

En el caso puntual de Liberty, nosotros estamos permanentemente revisando información climática de múltiples fuentes, no única fuente, revisamos, en el caso de modelos meteorológicos europeos, japones,

americano, todo lo que hay disponible, tratamos de incorporar la idea de tendencia, de encontrar un poco ese comportamiento que fue cambiando; por ejemplo en segmentos como el del agro, el uso de la tierra también cambió.

Entonces, lo que a veces transformamos en variables para tratar de entender no explica del todo lo que pasó, porque la tierra también tiene otro destino, esencialmente yo creo que el punto viene por ahí. La línea de paramétricos como tal creo que abre una alternativa para que el mercado tenga más capacidad, obviamente desde otro punto de vista, con otro tipo de objetivos, que es donde funciona el paramétrico, y definitivamente la inclusión de más tecnología, más información y sobre todo dinámica en el día a día.

Hay segmentos, hay una tabla y está todo un poco escrito, acá creo que la revisión es permanente, y es un poco el trabajo que nosotros hacemos también en Liberty, estamos todo el año revisando y calibrando modelos.

Entonces el cambio climático no impacta solamente desde el lado de pérdida, disponibilidad de capacidad, sino también horas hombre de trabajo.

Andrea Baer: Okey. Quizá la innovación nos puede ayudar un poco en el futuro.

Diana, ¿qué perspectivas visualizas para los seguros paramétricos en los próximos 10 o 15 años, particularmente acá en la región de Latinoamérica y México?

Diana González: Sí, tal cual como lo venía mencionando, digamos que en particular, en general el sector agro es el que más ha tenido, digamos, fuerza tanto en regulación como esa importancia que le ha dado a los gobiernos nacionales, pero se empezó a abrir la puerta a revisar a otros sectores, en los cuales se podría intervenir.

Ahorita con Manuel hablábamos, antes de tener este espacio, sobre la oportunidad gigante que hay alrededor de turismo, no solamente desde el enfoque de cuidar los corales y los arrecifes, sino también el

impacto económico que se puede genera al sector turismo y a toda la cadena productiva.

En Colombia, por ejemplo, con la federación colombiana de cafeteros el seguro para que pudiera ser adquirido, porque fueran a beneficiar a los pequeños cafeteros, claramente es un producto caro, entonces se está trabajando con la cadena de valor que está involucrada en desarrollar ese café para finalmente llegar a los compradores.

Entonces de ahí la importancia de vincular asociaciones, federaciones que vienen trabajando con esa población que no está siendo atendida, precisamente también por los costos que puede generar el seguro.

Hay otros sectores que también pueden ser muy interesantes; por ejemplo, la subida de las altas temperaturas. En la India existe un instrumento súper interesante en donde por altas temperaturas las mujeres, digamos, no pueden salir a trabajar y se ve afectada su actividad económica. Entonces, esto resulta como una respuesta tanto para ellas, como también del enfoque política pública del gobierno y de interés también para reaseguradoras y la industria respondiendo a estas necesidades.

Nos mencionaba el señor Ricardo, Manuel, esto involucra muchos temas de asociatividad, involucra temas de tecnología, sensores, satélites que le abre la puerta a la innovación para llegar a otros sectores donde no se están llegando y donde se podría aprovechar esa oportunidad.

Andrea Baer: Seguimos con el tema de riesgos no asegurables tradicionalmente.

Ricardo, ¿qué implicaciones tiene esto en términos de acceso a marcados o nuevos clientes?

Ricardo Ochoa: Yo reiteraría lo que mencioné anteriormente; o sea, nosotros hablamos de seguros catastróficos, en realidad es una modalidad que se aplica para asegurar cierto tipo de eventos, eventos que son asegurables o no son asegurables y tienen una aplicación muy específica en situaciones donde algún evento hace que sea difícil la evaluación del daño individual en situaciones en las que se requiere

de un pago más ágil para que se pueda dar. A veces se habla de que esto se tarda una o dos semanas y nosotros la experiencia que hemos tenido no es esa.

Y lo que quiero reiterar es que las modalidades no es que te hagan asegurable un evento que no es asegurable; si el evento es asegurable, yo diría que por definición todo se puede asegurar, el tema es a qué precio, si la probabilidad de ocurrencia es uno pues entonces la prima que vas a tener que pagar es el valor de lo que estás asegurando más el costo de operación, más el costo de adquisición, más la rentabilidad de la compañía. Todo eso te encarece el valor de la prima en relación al activo que estás asegurando, por tanto no lo aseguras.

Entonces, no es que lo hagas asegurable algo que no es asegurable, lo que hace es que le da ventajas sobre un producto tradicional en situaciones donde este producto paramétrico tiene esas ventajas.

Yo creo que como dice Manuel, puede verse como una puerta de entrada, pero la puerta de entrada yo diría sí para un complemento, para un complemento de lo demás. En algunos casos nosotros lo hemos estado platicando, el complemento puede no existir, puede estar el paramétrico por sí solo, pero como concepto yo creo que siempre tiene que verse no como sustituto, no como la solución, sino como una de las alternativas que puede complementar todo el menú de productos que tienen las aseguradoras y las reaseguradoras.

Andrea Baer: Muy buen punto.

Manuel, hablando un poco lo de tecnología, ¿qué papel están desempeñando tecnologías como Inteligencia Artificial, sensores remotos, IoT, del diseño y validación de seguro paramétrico? ¿Qué retos enfrentan en su implicación a escala?

Manuel Varela: Quiero levantar un poco el inicio de la charla anterior, que hablaba un montón de palabras que hoy están de moda, que todos repetimos y seguramente aplicamos. Si me permiten voy a hacer un poco de marketing propio de Liberty, pero nosotros la verdad que tenemos un caso testigo de la utilización de sensores para cubrir terremotos.

Para nosotros fue una experiencia que quiero reflejar con ustedes para tener la incorporación de toda esa información. Por un lado tenemos un equipo que está buscando partners, cosas que uno no puede desarrollar in-house, las terceriza, encuentra soluciones interesantes, las trata de incorporar, ahí incorporamos un sensor. De ese sensor tratamos de trabajar con esta empresa para transformar la data de los modelos tradicionales de terremoto a lo que puede ser la medición del sensor.

Y hoy por hoy ya tenemos pólizas, incluso en México, donde tenemos 34 sensores instalados. Esos sensores están entregando información 24-7, que nosotros estamos procesando, incorporando, y nos permite mejorar la oferta de soluciones y productos.

El desafío más grande, ya sea el sensor nuestro o la información de lo que habitualmente se usa, que proviene de las agencias de Estados Unidos, suele ser en la validez con el cliente. Porque a veces son organizaciones muy distantes del cliente. Pasa mucho en agro. Un productor agropecuario le duele la rodilla y ya sabe que va a haber sequía. Y vos le decís que vas a medir la sequía por un satélite que pasa, vaya a saber cuándo, que va a dar un dato.

Entonces creo que el desafío más grande es no solo la comunicación, sino la credibilidad del cliente final sobre el árbitro del partido que mencionaba Ricardo. Creo que ahí está la principal cuestión a resolver.

Entonces, creo que hay una forma de trabajar es mucho con cada geografía localmente, tratar de apoyarse en las agencias locales y ver una forma de convivir, porque no es lo mismo decirle a un productor en México de agro hablar de CONAGUA que hablar de un satélite Sentinel.

Hay algo que le va a sonar más familiar y en un producto que prácticamente es una póliza y no viene nadie a ajustando un siniestro, por lo menos que haya algunos puntos de contacto donde él se sienta cercano, creo que ese es el principal desafío.

Después, en cuanto a IoT, Big Data, Inteligencia Artificial, todos los aseguradores y todos los que estamos involucrados en paramétrico utilizamos, porque hoy ya no es una hoja de Excel, hoy ya son gigabits de data que hay que procesar para llegar, es un poco lo que mencionaba Ricardo.

La implementación de esto tiene un costo muy alto. Creo que a diferencia del costo de tasación, que por ahí un poco se pone en la ecuación de la prima de seguro, esto es una inversión que hace la industria para llevar soluciones al mercado.

Gracias.

Andrea Baer: Claro que sí. Todavía hay mucho que hacer, utilizando la tecnología y avanzándolo también.

Quiero hablar un poco sobre la colaboración interinstitucional y las alianzas estratégicas. Eso es son fundamentales para ampliar la efectividad y el alcance de los seguros paramétricos.

Empezando con Diana, ¿qué casos de éxitos existen de la cooperación entre el gobierno y las aseguradoras en ese esquema paramétricos?

Mencionaste algunos en Colombia, pero quizá hay otros.

Diana González: Sí. Lo mencionaba muy al principio contándoles también el rol que ha cumplido el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en esa articulación y convertirse en ese puente entre el sector privado, digamos, industria aseguradora en general, reaseguradoras, corredores y el sector público.

En particular, venimos trabajando en varios frentes, en algunos desde el diseño, per se, desde el momento cero. Trabajamos ahorita con un consorcio de reaseguradoras, entre ellas Rixrin, Unirix, Raincot y demás calculadoras, en donde estamos diseñando el producto desde cero con el gobierno nacional, en donde hacemos los modelajes desde cero con ellos, donde ellos se sientan confiados que esto les da, que a partir de distintos modelos.

Le da tanto desde que no son hermanitos de la caridad la industria, hasta que el gobierno nacional responda a esas necesidades puntuales que tiene la población.

Entonces, eso ha sido un ejercicio bien interesante en donde el IDF y nosotros hemos cumplido ese rol y ese puente entre gobierno nacional, público y el sector privado.

Por otra parte, hay otras colaboraciones muy puntuales que lo mencionaba Manuel, es el entendimiento del seguro, no solamente y también lo mencionaban al inicio del evento, no solamente es el diseño y toda la tecnología que hay, sino también el trabajar en territorio y entender la necesidad y lo que está viviendo la población.

De ahí, es muy importante la educación financiera desde entender cuáles son los riesgos a los cuales se están viendo afectados. Entender que cambio climático existe y hay que responder de manera rápida a esas eventualidades.

Y también entender qué es lo que se les está vendiendo, porque uno habla de siniestro, prima, activación y la población muchas veces no lo entiende.

¿Qué hay detrás de esa póliza y de todo ese detalle puntual?

Digamos, que en conclusión todo este ejercicio e introducir esta herramienta no solamente es un diseño, sino también una articulación de varios actores en donde el éxito también depende de cómo se lleva el mensaje y cómo se lleva esto al entendimiento de la misma población.

Andrea Baer: Muchas gracias.

Ricardo, ¿qué rol debería tener el Estado en este sentido de alianzas estratégicas?

Ricardo Ochoa: Mira, yo creo que podemos identificar productos paramétricos que pueden ser seguros o no. Por ejemplo, están los bonos catastróficos y el bono catastrófico en México ha sido ampliamente utilizado.

A mí me tocó participar en la formación del primero de estos bonos porque ya llevamos una serie de bonos y lo trabajamos con el Banco Mundial.

Y yo ahí me di cuenta y no me acuerdo con qué reaseguradora lo estuvimos viendo, me tocó participar si quieres un poquito al margen, porque el ORG de todo el trabajo lo llevaba otra área de la Secretaría de Hacienda, yo estando en la Secretaría de Hacienda también, pero yo ahí lo que percibí es que hay un terreno bien amplio de la participación interinstitucional tanto nacional como internacional, y ahí yo percibí la complejidad técnica para la elaboración de los modelos.

Hay veces que, y otra vez vuelvo al tema de quién usa este tipo de esquemas, es muy favorable para los gobiernos. El gobierno de México lo ha estado utilizando ya durante muchos años.

El problema inicial, o sea, diseñar el primero es lo más complicado, ya una vez conoces el caminito y le puedes seguir, pero muchas veces para dar ese primer paso es esencial la colaboración internacional.

Ahora, nosotros en la comisión tenemos una relación muy estrecha con UNDP para intercambiar opiniones, experiencias de muchas cosas. Esos intercambios también son muy favorecidos por esta coordinación entre instituciones tanto nacionales como extranjeras.

Nuestra participación en la IAIS, la International Association of Insurance Supervisors, también nos da mucho de ese soundboard para estar rebotando ideas, ver lo que está pasando, cuáles son las tendencias regulatorias de vanguardia y cada quien las aplica, según el perfil regulatorio que se tenga.

Lo mismo hacemos con la Asociación de Supervisores de América Latina, también platicamos mucho de estos temas.

Entonces, creo que hay un espacio muy grande para poner sobre la mesa ventajas, desventajas, yo sí creo que es un tema donde hay un potencial muy grande y particularmente el papel del estado, como yo lo veo, yo lo que dije hace rato es que la información es clave, como

en todo el seguro, pero en algunos casos la información es privada, en algunos casos la información es pública.

Entonces, el papel del gobierno del estado tiene que ser como facilitar esa información.

La forma de obtener la información es cara, porque tienes que poner sensores, tienes que poner cuánto llovió, no es poner un vasito y ahí echas, todo cuesta; o sea, la infraestructura cuesta.

Entonces todo lo que pueda hacer el estado en términos de las externalidades necesarias para que estos productos se puedan desarrollar no en beneficio de las compañías, sino en beneficio de la población, pues son aspectos donde el estado puede participar.

Andrea Baer: Entonces, hay mucha colaboración. Esas son buenas noticias.

Manuel, a pesar de todos los beneficios de seguros paramétricos, no han logrado penetrar en el mercado de una manera predominante. ¿Cuáles son hoy las principales barreras regulatorias técnicas o de percepción para la adopción masiva?

Manuel Varela: Regulatoria no sé, Ricardo.

Ricardo Ochoa: Regulatorias no existen. A mí lo que me extraña es que nos estén pidiendo que haya normatividad y regulación cuando siempre se quejan de que hay normatividad y regulación.

Manuel Varela: La verdad es que México, un poco lo decía Diana al principio, es un caso testigo y pionero en la región que ha motivado a muchos reguladores a imitar. Yo creo que hoy el tema del por qué el paramétrico no tiene la escala que uno espera es porque creo que se ha sobrevendido como también se ha sobrevendido ciber; ciber era el nuevo futuro, después viene el paramétrico y no, son soluciones específicas para determinados casos.

Yo personalmente tengo un objetivo que quiero tener un producto paramétrico que haga un encaje con un perfil de affinity pero es muy difícil, creo que tiene que ver con las múltiples variables que tiene un

paramétrico; insisto, la distancia entre quien mide todo y el asegurado, la complejidad de algunos productos.

Y yo creo que todos esos temas se van a ir resolviendo a medida que va aumentando también la tecnología.

También cuando uno insiste mucho sobre un producto, bueno en algún momento termina calando y nosotros hay casos testigos en la región que han logrado alguna escala, sin más en Colombia hoy el segmento de agro tiene un boom de seguros paramétricos con todos los desafíos que tiene Colombia en términos de geografías, en microclimas y demás.

Entonces, insisto, creo que el paramétrico no es que sirva para todo, sí puede haber un paramétrico para cada problema, pero es muy difícil masificar esa solución.

Y otro punto, creo clave para impulsar más el paramétrico es esta asociación entre, ya sea con agencias públicas, atender a problemas específicos que los estados quieran resolver, y en México hay varios casos, lo hablábamos, el arrecife, ahí ha estado comprando individualmente la cobertura catastrófica para terremotos y para huracanes, pero también creo que es importante para la industria generar asociaciones en agencias como las de Diana, porque, insisto, a veces cuando hablamos de la federación de cafeteros es mucho mas sencillo que la federación de cafeteros le pueda explicar a un productor de café algo acerca del producto que si viene alguien de saco y corbata o que esté intentando vestirse como ellos, y nuestro español que si viene de afuera o que si es argentino y decir: “llovía en vez de lluvia”, todo es difícil.

Entonces, esas asociaciones con promotores más locales, que son mas afines a la realidad de uno, creo que ayudan a empezar a conversar e ir gestionando, sobre todo generando mejores soluciones.

Yo creo que no le pediría tanto a la regulación, primero nos preguntaría como industria cuánto hacemos para querer llegar a determinados sectores y después, si hay algo que la regulación no está ayudando, seguramente el regulador pueda ser más abierto

cuando uno explica: “Bueno, mira, acá estoy trayendo una solución que el mercado no tenía”. Insisto, más inclusión que eso es imposible.

Andrea Baer: Muchas gracias, Manuel.

Señoras y señores, estamos casi al tiempo. Quiero invitar a mis panelistas para dar un comentario breve de cierre para su visión o una recomendación.

Empezando con Diana.

Diana González: Digamos que para cerrar, y como el mensaje clave que tanto Ricardo, Manuel lo han mencionado, obvio, esto no es una solución única, esto es complementario.

Hay que pensar, digamos, en cada particularidad, en cada necesidad, cada país tiene su afectación o está afectado vulnerablemente, climáticamente de manera particular. Y todo esto requiere un entendimiento puntual de cómo el seguro paramétrico se convierte en una herramienta clave.

Asimismo, que también lo mencionábamos al final, el trabajo muy de la mano con el gobierno, con la población, con las asociaciones, creo que funciona mucho mejor que llegar solamente con un diseño puesto y que lo hicieron en Perú y entonces funciona en Colombia.

Creo que ahí hay un esfuerzo que debería hacer la industria grande en adaptar bien en particular estos instrumentos.

Y finalmente el rol que tiene el Sector Asegurador y el Gremio Asegurador en impulsar estas iniciativas como solución a todos los eventos de vulnerabilidad climática es súper clave, y cómo pueden contribuir claramente a los objetivos de desarrollo sostenible de manera fuerte en cuanto a resiliencia, en cuanto a reducción del riesgo y en cuanto a transferencia del riesgo mismo.

Andrea Baer: Gracias Diana.

Un comentario breve, Ricardo.

Ricardo Ochoa: Sí. Yo lo que quisiera decir es que sí tenemos que seguir impulsando, trabajando, desarrollando esta modalidad paramétrica. Nosotros aquí en México estamos todavía en esta etapa del proceso de descubrimiento de precios, de valor, de esquemas por parte de la industria y nosotros que tenemos una filosofía de no intervenir hasta no saber qué es donde debemos de intervenir, estamos dejando que ese proceso se esté desarrollando.

Por otro lado, una de las lecciones que yo tuve ayer del panel de Salud, yo creo que se puede aplicar a este mismo tema: Riesgo Climático. Ahorita lo que estamos viendo es cómo atendemos los daños del cambio climático. Ayer lo que estábamos viendo es la sostenibilidad o no financiera de las modalidades de cobertura de salud.

Yo creo que lo que tenemos que darnos cuenta es que no va a haber instrumento que si seguimos en la tendencia que vamos, vamos a estar cubriendo los daños que se estén generando por el cambio climático.

Tenemos que tener una visión más preventiva, y lo que pueda hacer la industria aseguradora en esta materia es muy bienvenido. Una interrogante que yo tengo es que nosotros hemos estado hablando de las modalidades paramétricas y muchas veces nuestros países vemos el desarrollo de los mercados desarrollados en varios productos, y la interrogante que yo tengo y no me la he podido responder es: Yo no he visto que Nueva Orleans, que Florida, que California estén desarrollando estos productos.

Y mi pregunta es, ¿por qué?, alguna razón habrá y yo creo que debemos de entenderla bien.

Último punto. El árbitro es bien importante, como aquí como en todo, como en el fut.

Nosotros ya sabemos quién va a ser el campeón de fut en México, va a ser el América por el árbitro, entonces es importante el árbitro cuenta.

Andrea Baer: Muy bien, muchísimas gracias.

Último comentario, Manuel.

Manuel Varela: Gracias.

En realidad es una invitación un poco a la industria a aprovechar la oportunidad paramétrico, porque creo que es un instrumento brutal para elevar la conversación con el cliente.

Realmente toda la construcción de la solución, si el cliente no forma parte de esa construcción, puede comprar un año, sobre todo cuando vendemos catastróficos, ya el miedo vende, pero el que compra con miedo en dos años después se olvida y deja de comprar.

Distinto es si esa solución se construyó con el cliente y ya sea el cliente-gobierno o el cliente-privado. Cuando el cliente forma parte de la mesa de la construcción, de la customización de ese producto no lo está liderizando.

Y aún, aunque al final de la historia no lleguemos a un producto, definitivamente eso habrá dejado una experiencia para la segunda etapa encarar de forma distinta y no dejar de insistir.

Una vez que nosotros nos pasan los reaseguradores estamos en paramétricos, cotizamos 100 negocios, cerramos uno, pero esos 100 negocios nos van dejando aprendizajes y nos van dejando ideas para ir construyendo nuevos productos y de ahí se disparan, bueno, con quién me puedo asociar, a quién puedo buscar localmente, qué tecnología aplica.

Por eso creo que es una oportunidad muy fuerte para el mercado de mejorar esa llegada al cliente final.

Andrea Baer: Buen punto.

El cierre. Muchísimas gracias a AMIS por la invitación. A Diana, Manuel y Ricardo por compartir su experiencia y su visión.

Y a todos ustedes por asistir. Espero que fue beneficioso escuchar cómo industria podemos solucionar retos de brechas de cobertura

frente a capacidades críticas y la tecnología avanzada con soluciones paramétricas, para hacer al mundo cada vez más resiliente.

Gracias.

Presentador: Muchas gracias a los cuatro: Andrea, Diana, Ricardo y Manuel.

Y para cerrar el panel les pedimos por favor ponerse pie y tomarse una fotografía y conmemorar este panel tan interesante que nos hace ver que una vez más el futuro nos ha alcanzado y hay que seguir trabajando.

Gracias a los cuatro. Así despedimos las sesiones en la plenaria. Gracias a todo el público por asistir, por atender.

Ahora les invitamos a pasar a nuestras salas especializadas para continuar con las actividades.

Les recordamos que en esta ocasión se realizan en espacio abierto, por lo que deberán tomar una diadema, hay una en cada silla y están muy a la vista.

Así es que sigan disfrutando.

--oo0oo--