

Ciudad de México, 10 de abril de 2024.

Versión estenográfica de la Sesión Especializada Seguros Inclusivos: la agenda pendiente, durante el segundo día de actividades de la 33 Convención de Aseguradores AMIS “Asegurando un Mundo en Transformación”, llevada a cabo en la sede Expo Santa Fe.

Ricardo Calzada: Buenos días a todos.

Bienvenidos.

Qué gusto tenerlos también en estas sesiones especializadas.

Primeramente, nada más les queremos comentar que vamos a cambiar de orden la primera y la segunda plática. Es decir, la de “Inversiones verdes y responsabilidad corporativa”, va a ser la segunda, y vamos a empezar con la de “Seguros Inclusivos: la agenda pendiente”, para que por favor lo consideren.

En ese sentido también por favor consideren que si hay espacio, al final de la plática habrá una oportunidad de hacer algunas preguntas, y eso dependerá de la evolución de la plática.

Y bueno, para empezar, tenemos este primer tema que trata de los seguros inclusivos, que es la agenda pendiente. Y para ello nos acompaña José Manuel Athie, Jefe de Suscripción de Contratos de Reaseguro de Daños en Swiss Re.

Muchas gracias. Bienvenido, José Manuel.

José Manuel Athie: Gracias, Carlos.

¿Me escuchan ahí bien? Nada más para confirmar.

Listo.

Un poco para empezar y dar contexto de qué vamos a hablar. Cuando decimos seguros inclusivos quizá el tema es un poquito ambiguo y no sabemos muy bien de qué estamos hablando.

La forma como lo interpreto y como normalmente lo vemos en el mercado, seguros inclusivos es esos seguros que como que están enfocados en meter más gente, empresas, gobierno a la transferencia de riesgo para proteger su solvencia o su patrimonio económico.

O, dicho de otra forma, es cómo hacemos para reducir lo que llamamos la brecha de protección, que es esa diferencia entre las pérdidas económicas y pérdidas aseguradas que ahorita vamos a ver, es muy relevante.

En términos de brecha de protección podemos hablar de miles de aspectos de la brecha de protección. Por ejemplo, brecha de protección en seguros de vida, en salud donde no todos tienen acceso a servicios de salud o incluso en retiro.

No voy a enfocarme en esa parte porque sería un tema completamente independiente o que requiere un tiempo mucho más amplio. Voy a enfocarme en la brecha de protección en seguros de daños, en particular en la brecha de protección contra desastres naturales.

Esta gráfica lo que nos enseña son las pérdidas por desastres naturales globales en los últimos 53 años.

Aquí vemos dos tendencias que yo diría son preocupantes. La primer tendencia es un crecimiento de las pérdidas tanto económicas, como aseguradas a nivel global, que es más alto del crecimiento de la economía, más o menos por un tres por ciento.

Y este crecimiento de las pérdidas se da por varias razones. Normalmente cuando pensamos en esto, decimos: “bueno, es por cambio climático”. La realidad es que no es principalmente por cambio climático, son dos principales razones.

Una es urbanización en zonas altamente expuestas, por ejemplo, en la costa o a la orilla de ríos. Y la otra es inflación, inflación sobre todo ligada a la construcción.

Y en un tercer punto sí es cambio climático, y cambio climático en ciertos aspectos.

Por ejemplo, en variación en las intensidades de lluvia y en huracanes que muchas veces son más intensos, sobre todo en el Atlántico.

Y, por otro lado, aunque no se nota quizá tan claramente en la gráfica, vemos un incremento en la brecha de protección importante.

Si vemos el promedio de los últimos 30 años, la brecha era más o menos de 80 mil millones de dólares entre la pérdida económica asegurada. Ese promedio en los últimos cinco años se ha incrementado a 105 mil millones, entonces digamos que no estamos logrando cubrir un poquito más esas pérdidas económicas conforme avanza el tiempo.

La brecha promedio de los últimos 10 años a nivel global ha sido 58 por ciento. Ahora, si hacemos un desglose de esta brecha por regiones, vemos una diferencia importante entre regiones desarrolladas y en desarrollo.

Entonces, si vemos regiones como Norteamérica, Europa, Oceanía, la brecha es relativamente más baja, menor al 50 por ciento.

Europa es un poco mezclado, dependiendo de la región, su región de Europa, pero si vemos regiones en desarrollo, como América Latina, África y Asia, esta brecha de protección llega a ser hasta de 90 por ciento en África, en América Latina es 80 por ciento. Y también hay diferencias importantes por país.

Entonces, ¿si hacemos un zoom en México qué es lo que vemos? Si vemos los últimos 10 años, esa brecha promedio es de 75 por ciento, que es un poco más baja que la del promedio de Latinoamérica.

Lo que notamos es que esa brecha está, las pérdidas y la brecha están causadas principalmente por los eventos más significativos de

huracán y terremoto. Entonces, por ejemplo, vemos Odile en 2014, los terremotos de Chiapas y Puebla en 2017, y Otis el año pasado.

El resto de los años, realmente la mayoría de las pérdidas se deben a inundaciones que son en zonas normalmente menos pobladas, obviamente con más exposición y donde la penetración del seguro es más baja.

Entonces, vemos dos fenómenos aquí. Uno es pérdidas derivadas o causadas principalmente por estos eventos que llamamos primarios de Huracán y Terremoto, donde curiosamente la brecha es un poquito más baja, y pérdidas un poco menores o significativamente menores, por ejemplo por inundaciones donde la brecha es muy significativa y esto se debe a que normalmente esas inundaciones pasan en regiones donde no hay penetración de seguros y más marginadas donde la gente tiene menos acceso a seguros y está más expuesta a estos fenómenos.

Ahora, cuando hablamos de la brecha de protección o de los seguros inclusivos, normalmente pensamos en microseguros, y sí obviamente eso es parte de lo que queremos atacar con los seguros inclusivos, peor no es todo. Y, de hecho, si vemos o desagregamos esa brecha por importancia o por tamaño, realmente el gobierno es quien ocupa un mayor porcentaje de esa brecha, ¿y el gobierno por qué? Porque tiene una responsabilidad muy amplia tanto en activos físicos, como en activos económicos o en responsabilidad económica con la población.

Entonces, normalmente las soluciones para reducir esta brecha, aunque en periódicos es más atractivo ver un microseguro, el impacto es mucho más amplio cuando se hace con gobiernos.

Entonces, hay esa parte de gobiernos que lo llamamos más como de un impacto macro donde son soluciones a grande escala.

Está la parte de hasta abajo, que es la parte de microseguros, que obviamente hay que atender esa base de la pirámide que no tiene acceso a los seguros tradicionales, y ahorita voy a hablar un poquito más de eso.

Y la parte de en medio que normalmente sí tiene acceso a los seguros, pero donde hay una brecha de protección quizá por imperfecciones en el match de la demanda y la oferta de seguros, o quizá porque no hay suficiente transferencia de riesgo o no hay suficiente intercambio de información, o hay asimetrías de información que no permiten ese aseguramiento.

Voy a dar unos ejemplos de cómo hemos atacado estas diferentes brechas, dado que estamos hablando de desastres naturales me voy a enfocar en seguros paramétricos, pero no es la única solución, nada más quiero aclarar eso, es una solución y sí es muy atractiva, no es la única.

Entonces, hablando primero de gobiernos, voy a hablar desde un ejemplo que es muy conocido para muchos, que es el del CRIF, y el CRIF es una facilidad, un organismo que se dedica a dar soluciones a los gobiernos, empezó en El Caribe, ahora también a Centroamérica, y esta solución ya da apoyo a 26 miembros, la mayoría de ellos gobiernos, pero también entidades paraestatales como compañías de electricidad.

Lo que hace el CRIF es una protección paramétrica que empezó contra huracán y terremoto, y se ha extendido a exceso de lluvia y soluciones específicas para compañías eléctricas y de agua, y es un gatillo paramétrico bastante especial porque es una pérdida modelada.

Lo que esto significa es que ellos usan un modelo que de hecho desarrollan con algunos proveedores bien conocidos en el mercado, y a raíz de un evento se modela la pérdida dadas las características de cada gobierno.

Una vez que se modele esta pérdida se determina esa pérdida modelada y se hace un pago relativamente rápido, entonces hemos visto ya más de 64 pagos con el CRIF a 17 de sus miembros, y estos pagos se hacen típicamente dentro de 10 días, lo cual es muy, muy importante para los gobiernos para poder acceder a ese dinero para tener acciones de emergencia.

El CRIF desde su fundación en 2007 ya ha hecho pagos por 268 millones de dólares, entonces es una facilidad que funciona, funciona, y es operativa y funciona casi todos los años.

Voy a hablar ahora de este segmento de en medio que es un segmento que sí tiene acceso a los seguros, pero que quizá ese acceso es imperfecto, y cómo hacemos que ese acceso sea mejor.

Una parte de por qué ese acceso es imperfecto, sobre todo en desastres naturales es esa falta de entendimiento quizá entre el mercado y la exposición que hay, por ejemplo, por falta de información o falta de control de la exposición.

Entonces, el ejemplo que les traigo aquí, que también es un seguro paramétrico para un pull de riesgos es una cartera residencial que no tenía acceso a reaseguro por varios motivos, pero principalmente por falta de información detallada de los riesgos y por un presupuesto limitado para acceder al reaseguro tradicional.

Entonces, lo que se hizo con esta cartera fue crear una solución paramétrica que, por un lado, resolviera las preocupaciones de solvencia que tenían sobre esta cartera, y por otro lado se adaptara al presupuesto limitado que tenía la cartera, la compañía.

Entonces, lo que se hizo, y voy a pasar al siguiente para mostrarles el ejemplo, es crear una cartera ficticia o una serie de ubicaciones ficticias que representan la cartera que se está asegurando de manera paramétrica, y esta cartera obviamente o estas ubicaciones se distribuyen en todo el país.

Esas ubicaciones se activan o se activa un pago con base en la intensidad de Mercalli, de los terremotos que refleja mucho mejor los daños que sufre la cartera, y cada ubicación tiene un límite y una estructura de pagos que más o menos se ve así.

Este es un ejemplo ficticio, pero es muy representativo de lo que realmente ocurrió, y dependiendo de la escala de Mercalli o la intensidad se activa un pago diferente en cada ubicación.

Cuando ocurre un evento se genera un mapa de este estilo, y ese mapa se genera realmente a pocas horas de ocurrido el evento. El mapa final a lo mucho tarda cuatro días, en cuatro días ya sabemos exactamente cuánto se va a pagar para esa cartera.

Ese mapa se cruza con las ubicaciones y se determina el pago para cada ubicación. El pago al asegurado final, o en este caso al dueño de la cartera se hace en aproximadamente 10 días, entonces es un pago muy rápido que le permite a la compañía reaccionar muy rápidamente con sus asegurados.

Por último, les voy a hablar de este ámbito de microseguros, un poco cómo lo vemos nosotros o cómo creemos que hay que atender los microseguros, y un ejemplo de una solución en la que participamos, no creamos directamente nosotros, y que ha sido muy exitosa en Centroamérica.

Entonces, cuando hablamos de microseguros a veces como que tenemos este concepto de que microseguros es una cartera homogénea, digamos, toda la gente que está en la base de la pirámide se debe atender con microseguros, o todo el segmento que quizá no tiene acceso a seguro tradicional se tiene que atender con microseguros.

Eso tiene sus variantes, y hay que atenderlos dependiendo del segmento en el que están. Esta pirámide quizá es una simplificación de eso, incluso podríamos entrar a más detalle de cómo atender los diferentes subsegmentos, pero una forma útil o interesante de verlo es cómo segmentamos esa base de la pirámide, por ejemplo, por ingreso y por su viabilidad comercial, o por la viabilidad comercial de atenderlos con productos de seguros.

Y lo que vemos es que hay una base, base de la pirámide, digamos, lo que quizá llamamos pobreza extrema bajo estándares del Banco Mundial que normalmente es un ingreso más o menos por debajo de dos dólares al día. Realmente esa base, base de la pirámide es difícil atenderla con seguros comerciales, y ahí es muy necesaria la interacción de los privados con el gobierno para poder atender ese segmento, y muchas veces se tiene que atender de manera colectiva o masiva, no de forma individual porque no es económicamente viable.

Ahora, si hay un segmento económicamente viable, que es ese de en medio, que está quizá en un ingreso de dos a seis dólares al día, que es lo que llamaríamos, digamos, bajo estándares del Banco Mundial “pobreza patrimonial”, pero no necesariamente es pobreza extrema.

Donde sí existe cierta capacidad de compra del seguro, pero existen muchas dificultades para el acceso al seguro, y dificultades por costos de distribución, costos de ajuste, etcétera.

Ese es el segmento realmente donde el sector privado tiene mucha más influencia y, por ejemplo, temas como tecnología pueden ayudar a mejorar la accesibilidad y reducir los costos de acceso para esos seguros.

Y obviamente los microseguros no pueden atenderse de la misma manera que un seguro tradicional, y hay ciertos aspectos de diseño que normalmente debemos considerar.

Los cuatro de abajo creo que son muy evidentes, no hay sorpresa en eso, tienen que ser productos sencillos, flexibles porque normalmente hablamos de riesgos que no son homogéneos, tienen que ser asequibles en el sentido de que tienen que ser a un costo bajo, no hay de otra forma, y accesibles porque es difícil normalmente acceder a estas personas, que normalmente no están en las ciudades o a veces sí, pero normalmente están en zonas rurales donde no existen canales de distribución tan importantes.

El de hasta arriba no es tan evidente, pero es muy importante. Y es, cuando creamos microseguros no se trata simplemente de crear un producto que sea interesante para el banco o para la cadena de supermercados, o la tienda departamental.

Lo importante es atender la necesidad de solvencia de los asegurados, y eso no siempre está en mente de todos cuando diseñamos microseguros.

Entonces, el principio del seguro siempre tiene que estar presente cuando diseñamos microseguros, es cómo creamos un producto que atienda las necesidades de solvencia de ese cliente final.

Este es un ejemplo de microseguros paramétricos que ha funcionado muy bien en Centroamérica, que creó una empresa que se llama MICRO, MICRO es una organización que se dedica a crear estas soluciones paramétricas para gente de bajos recursos que distribuyen normalmente a través de agregadores como microfinancieras, cadenas de crédito, etcétera.

Y lo que hace este producto es protege sobre todo a productores agrícolas pequeños contra pérdidas de ingresos. Entonces, cuando digo: “Pérdida de ingresos”, es ocurre, por ejemplo, una sequía, un terremoto, un exceso de lluvia, eso le causa al productor una pérdida de ingresos porque tuvo que tener su producción, porque tuvo algún daño a su producción, etcétera.

Se le da una suma asegurada pequeña para que pueda reiniciar sus operaciones. Entonces, se tiene sequía, exceso de lluvia, terremoto, se definen ciertos umbrales de pago, se están monitoreando los eventos. Esta compañía MICRO tiene un motor de cálculo que está todo el tiempo haciendo cálculos para ver si se activa un pago.

Y cuando se activa un pago, la ventaja de esto es que como si se estuviera a través de agregadores que ya tienen todo el contacto con el cliente y tienen una relación financiera con ellos se hace todo a través de sus agregadores.

Entonces, se calcula el pago, se emite el pago y el pago normalmente se hace a través de estos agregadores.

Entonces, esto ha funcionado ya muy bien en muchos países de Centroamérica, en Colombia y más reciente en México.

No sé cómo vamos de tiempo. Perfecto. Listo.

No sé si alguien tenga preguntas.

Pregunta: Hola. Muchísimas gracias.

Mi nombre es Laura Rosado, y yo trabajo en la Unidad de Seguros Inclusivos de Axa, Axa Emerging Customers, y más bien es una

pregunta para reflexionar sobre tu segunda capa, digamos, de agregación de seguros donde justamente hablábamos de donde dabas el ejemplo de portafolios hipotecarios.

Y yo creo que ahí mi pregunta hacia ti es si no ves una oportunidad para que justamente esos portafolios hipotecarios que hoy en día cubren el saldo insoluto de la institución financiera, y digamos que tienen un rol de protección del portafolio crediticio de la entidad financiera no funja también con una oportunidad de proteger el patrimonio de esas familias, porque si hoy en día sucede una pérdida total de ese inmueble, efectivamente el saldo insoluto queda cubierto y qué buena noticia.

Pero la realidad es que esas familias se quedan sin su patrimonio.

Entonces, ¿no ves una oportunidad justamente ahí para mejorar la calidad y el valor de la cobertura de forma que las familias también se queden con algo?

José Manuel Athie: A ver, yo te diría: respuesta rápida, sí, evidentemente.

Y, de hecho, el aseguramiento en hipotecarias de saldo insoluto cada vez es menos común, y es menos común porque en eventos se ha notado, se ha dado cuenta la gente y la industria de que se estaba protegiendo obviamente al banco, pero no se estaba protegiendo el patrimonio del asegurado final.

Y eso era en muchos casos por falta de conocimiento del asegurado final, y no es culpa del asegurado final, es simplemente, es difícil entender los seguros.

Yo lo que sí veo es que cada vez es más común que, por ejemplo, el seguro de la hipoteca se dé a valor comercial o a valor de reconstrucción.

Obviamente, siempre hay diferencias y no es perfecto, pero la industria va más allá.

Yo te diría: creo que la forma como podemos lograr esto es simplemente generar más, o sea, como sector ser corresponsables de lo que le estamos dando a los asegurados finales, porque obviamente al banco lo que le interesa es recuperar su dinero, y creo que es completamente válido eso, pero como sector yo como aseguradora que emito esa póliza tengo que tener en mente también qué le estoy dando al asegurado final, y un poco proteger la reputación del mercado y proteger también a quien al final le estamos dando esa protección.

Ricardo Calzada: ¿No hay más preguntas?

Pregunta: Roberto Gómez, de Swiss Re.

En particular, igual, del segmento de en medio, ¿qué pasaría pública donde se enfoque a la obligatoriedad del seguro de propiedad para riesgos residenciales, hogar, comercial, PyMEs, todo esto?

José Manuel Athie: Está un poquito ligado al tema hipotecario.

Si vemos el seguro residencial en México y en muchos países de Latinoamérica está concentrado en más del 90 por ciento en hipotecas, ¿y por qué es? Porque es obligatorio, o sea, no hay de otra.

Obviamente es lamentable, ojalá hubiera un poquito más de la parte voluntaria, pero la realidad de los seguros es que no es un producto que normalmente se venda, como decimos, pull, donde el cliente inicia la compra y busca una serie de opciones, y después compra lo que él requiere.

El seguro es un producto de push, donde tenemos que empujar el producto y es difícil la venta, y por eso hay tantos canales de distribución, brokers, etcétera.

Lo que ha funcionado en muchos países es la obligatoriedad, y la obligatoriedad quizá de un seguro básico, por ejemplo, de responsabilidad civil que al menos garantice, por ejemplo, que la persona va a poder pagar si le causa daños a otras personas.

Eso quizá en México no ocurre en muchos segmentos, pero en otros países si tú rentas una casa tienes que tener un seguro de responsabilidad civil, y sí es una parte de cómo podemos incrementar o cómo podemos reducir la brecha de protección en ese segmento de en medio.

Ricardo Calzada: ¿Alguien más? ¿No?

Muchísimas gracias, José Manuel. Muy interesante.

La verdad es que esto nos invita mucho a la reflexión. Hay muchos retos aquí.

Muchísimas gracias. Gracias a todos por su presencia.

Los esperamos aquí en unos 10 minutos.

--- o 0 o ---