

Ciudad de México, 10 de abril de 2024.

Versión estenográfica de la Sesión Especializada Seguros paramétricos para mercados emergentes, 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: Vamos a dar inicio a esta plática.

Para ello, nos van a acompañar Marcela Abraham, directora de Riesgo y Servicios Financieros para Latinoamérica de Willis Towers Watson.

Y, Juanita Blanco, Directora de Solución de Transferencia Riesgo Alternativo, CAC, Centroamérica y Caribe, y Latinoamérica de Willis Towers Watson.

Bienvenidas a las dos.

Marcela Abraham: Muchas gracias.

Muchas gracias por la invitación.

Nosotros estamos dentro de la sección de las salas de inclusión. Traemos el tema de seguros paramétricos.

Realmente Juanita es nuestra experta y es quien va a estar a cargo de la mayor parte de la plática. Yo voy a hacer una pequeña introducción para platicarles por qué estábamos hablando de seguros paramétricos e inclusión.

Entonces, Juanita, si quieres.

Lo que queremos hacer es el objetivo, que se vayan con la idea de que los seguros paramétricos es un instrumento muy importante para poder proporcionar la resiliencia, tanto a individuos, como a algunas empresas.

Si hablamos de resiliencia o vemos resiliencia en el contexto de salud financiera, salud financiera es más amplio que inclusión financiera. O

sea, ayudar a los individuos no sólo a tener una viabilidad económica, a poder planear finanzas en el largo plazo, sino poder hacer frente a catástrofes que pueden cambiar completamente su panorama.

Ayer alguien decía que una catástrofe a título individual se considera cuando alguien tiene que enfrentar un evento que le puede llevar más del 30 por ciento de su ingreso.

Nosotros consideramos que es muy importante que los seguros jueguen un papel clave dentro de la resiliencia financiera de las personas.

Adicionalmente, los seguros paramétricos, en nuestra opinión, no es una forma de sustituir las formas de aseguramiento tradicional, sino es una forma de llegar a mercados donde los productos de seguro tradicional no están llegando.

Y, por último, con el cambio climático creo que los seguros paramétricos nos proporcionan un elemento fundamental para poder ser innovadores, y aquí es donde le voy a dar la palabra a Juanita, para que nos platique cómo es que vemos este rol de los seguros paramétricos dentro de la inclusión.

Juanita Blanco: Bienvenidos a todos. Muchas gracias por estar aquí.

Miren, de esta charla queremos que se lleven dos ideas muy importantes.

La primera es que un seguro paramétrico no únicamente aplica a un gobierno, a una alcaldía, a un estado, los seguros paramétricos también aplican para nuestros clientes corporativos. Y, además, como les estaba diciendo Marcela, los seguros paramétricos son una herramienta ideal para lograr complementar las colocaciones de mi seguro tradicional y cerrar todas esas brechas de cobertura que yo puedo tener.

Entonces, sin más, empecemos.

Lo que están viendo acá es muy sencillo, es un seguro de un índice que tiene un punto de entrada, un punto de salida y un umbral. Cuando se alcanza el umbral se detona el pago de la cobertura.

Todo índice paramétrico va acompañado de una tabla de pagos, como la que ven acá. La tabla de pagos incluye el evento detonante y el porcentaje de límite que me van a pagar según la magnitud del evento que se alcance.

Entonces, el ejemplo más sencillo que les estamos mostrando, para un terremoto de magnitud 6.5 me pagan un 25 por ciento del límite, y en la medida que la magnitud del terremoto se incrementa, me van a pagar un porcentaje mayor del límite.

Ahora, ¿qué es muy importante también que tengan en cuenta?

Para yo generar estos índices necesito información medible, yo necesito conocer la frecuencia y la severidad con que estos eventos impactan a mi asegurado para generarle un índice que de verdad le funcione, que el día que le ocurra la catástrofe vaya a detonar y la cobertura le alcance a pagar.

En el mercado paramétrico ustedes encuentran hoy en día tres categorías. Están los índices climáticos, los índices para riesgos naturales y los índices para riesgos no naturales.

Entre las primeras dos categorías los índices más comunes. Están huracán, terremoto, sequía, inundación, granizo, y entre los riesgos no naturales, quise mostrar un ejemplo de una póliza que está cobrando mucha relevancia en Latinoamérica, y es la póliza de riesgo cibernético.

Esta póliza tiene deducibles por interrupciones del negocio.

Entonces, cuando la nube de terceros está siendo objeto de un ataque, hay un deducible hasta que la póliza se activa, pero hoy en día existe una póliza paramétrica que puede cubrir ese deducible, entonces esto es un ejemplo de innovación de lo que está haciendo el mercado asegurador con estos seguros paramétricos.

Entre las características y los beneficios de una póliza paramétrica es donde ustedes van a empezar a ver la principal diferencia con un seguro tradicional por su naturaleza y por su forma de operación.

¿Cuál es la principal característica de un seguro paramétrico?

Es un seguro Tailormade, hecho a la medida de mi cliente. Es muy importante que uno entienda el perfil del cliente, su tolerancia al riesgo, hasta dónde mi cliente es capaz de asumir pérdidas para crearle un índice que de verdad le funcione.

Un ejemplo muy sencillo. Si mi cliente tiene edificios, pocos sismos resistentes, seguramente en un terremoto de magnitud cinco va a presentar daños, y el índice que les mostré anteriormente no le va a servir para nada, y eso se llama un riesgo base, y en los seguros paramétricos existe y es muy importante tener control sobre él y saber qué estructura generarle para que de verdad la póliza le funcione.

Mi segunda característica es que los seguros paramétricos tienen una fuente de datos independiente, ¿y esto qué quiere decir? Un seguro paramétrico difiere la póliza tradicional porque yo no tengo acá un proceso de ajuste, no tengo un ajustador que va hasta el lugar y revisa qué ocurrió, no.

Aquí lo que tengo es una fuente de datos que es la que marca la magnitud o la severidad del evento.

Entonces, cuando ocurre el terremoto de magnitud 6.5, esta agencia de datos es la que me va a informar qué fue lo que sucedió, y todas las partes que hacen, parte de la cadena de transferencia de riesgos saben el porcentaje exacto que tienen que transferir y pagarle al asegurado, porque también el asegurado desde el inicio tiene la tabla de pagos que les mostramos sobre el evento detonante.

La tercera característica es que no requiere un daño material para activar la indemnización, con que se active y yo alcance umbral, la póliza me va a pagar, y de ahí para allá no hay más discusión.

Y la última característica, que es la que les estaba hablando al inicio, y es el riesgo base, y es el riesgo de que mi cliente tenga una pérdida y la póliza paramétrica no se active.

Ya vamos a dar unos ejemplos de cómo se debe manejar el riesgo base, porque este siempre va a existir en las pólizas paramétricas.

Ahora, los principales beneficios. El principal es transparencia total, el cliente, como les dije, desde el inicio conoce la tabla de pagos, conoce cuánto va a recibir en la indemnización. Eso define un poco el seguro tradicional donde hacemos una reclamación y después de un tiempo es que sabemos cuánto es lo que de verdad nos van a pagar.

El segundo beneficio es la posibilidad de recibir el pago rápidamente. Como les dije, la agencia independiente nos marca la severidad o la magnitud del evento y esto hace que los mercados transfieran rápidamente el dinero, entre 15 y 30 días, por eso es que un seguro paramétrico es ideal para atender catástrofes naturales.

Un ejemplo que les traemos acá es WTW trabajo con el gobierno de Marruecos, y en el 2020 se expidió una póliza para terremoto, y esta póliza el gobierno la ha ido renovando juiciosamente. El año pasado, si ustedes recuerdan, en septiembre hubo un terremoto en Marrakech magnitud 7, y esa noche por suerte o por mala suerte yo estaba en la ciudad.

Miren, Marrakech es una ciudad hecha de barro, de adobe, y sólo la parte turística realmente es lo que es más nuevo y se mantiene. La ciudad quedó, toda la parte antigua quedó desecha, la gente dormía en las calles, fue muy difícil salir de Marrakech, y gracias a esta póliza y a los fondos que se recibieron pudieron hacerle frente, el gobierno pudo hacerle frente mientras recibieron ayuda humanitaria.

Entonces, estas pólizas son ideales para catástrofes naturales.

Una póliza paramétrica tiene una cobertura amplia. Acá en una póliza paramétrica yo no tengo deducibles, no tengo exclusiones, no tengo riesgos no asegurados, no. Con que se alcance el umbral, se gatilla la cobertura y me pagan la indemnización.

Y el último beneficio, y quizás es el más importante, es que yo puedo tener uso de fondos sin restricciones. Si bien con una póliza paramétrica los fondos de la indemnización yo puedo volver a reconstruir mi edificio, volver a sembrar mi cosecha, también hay una labor social detrás de todo esto.

Miren, las compañías en Estados Unidos a través de sus programas ESG logran crear programas donde la compañía adquiere su póliza paramétrica y le ofrece a sus empleados pequeños bonos que les van a otorgar el día que la póliza se active para que le hagan frente a la catástrofe mientras llega la ayuda al gobierno, y de esta manera logran hacer frente a todos estos eventos catastróficos y además retener el talento humano.

Entonces, hay mucho más allá en estas pólizas que simplemente volver a reconstruir lo que sea el daño con el daño. Estos que les traemos acá son ejemplos de estructuras paramétricas.

Lo primero que tienen que saber es que todo riesgo al que se le construya una póliza paramétrica hay diferentes maneras de construir el índice, de estructurarlo para manejar el riesgo base, y aquí les trajimos ejemplos de cómo funciona en huracán.

Lo que están viendo en la parte de arriba se llama Un Cat in a Circle Dinámico

¿Cómo funciona esta estructura?

Alrededor de mi ubicación de mi asegurado se trazan dos círculos, uno más pequeño, uno más grande, y según como el huracán atravesase cada uno de estos círculos y sea su categoría, se desembolsa un porcentaje por el pago del límite.

Pero qué pasa si el huracán es lo suficientemente potente, es una categoría alta, no atraviesa ningún círculo y de todas formas mi asegurado sufre daños, y ahí está el riesgo base de esta estructura.

Por eso quisimos traerles un ejemplo de innovación que desarrolló nuestro equipo de WTW y se llama Un Cat in a Circle Dinámico que maneja el riesgo base ¿por qué? Porque lo que hizo el equipo fue

crear una estructura donde alrededor del ojo del huracán yo trazo el círculo y este va a cambiar de tamaño según la categoría de la tormenta, según si la velocidad del viento es mayor o menor.

Y como el círculo se mueve con la tormenta, en la medida que vaya a atravesar o llegue a la ubicación de mi asegurado, la póliza se va a detonar y va a pagar.

Entonces, es muy importante también cuando hablen de seguros paramétricos, manejar el riesgo base para no generar expectativas con el cliente que no vayan a ser reales.

Ahora que sabemos qué es una póliza paramétrica y sus estructuras, ¿cómo hacemos para encontrar los clientes a los que realmente les haga sentido este tipo de estructuras?

Y para eso, la primera pregunta que se pueden responder es cómo el clima adverso, cómo el clima extremo, cómo todo este cambio climático está afectando a cada una de mis industrias, a cada uno de mis clientes.

Aquí otra cosa que quiero que se lleven en la cabeza, y lo nombraban esta mañana en las conferencias, estuvieron desde el inicio, es que una póliza paramétrica no aplica una única industria, aplica absolutamente a todas, pero para encontrar los ejemplos yo tengo que responderme esta pregunta.

Entonces, algunos ejemplos, en la industria de construcción, si yo soy una constructora y tengo un cronograma para entregar la obra, pero se me atrasa por exceso de lluvia, por humedad, por demasiado calor y no la logro entregar en los tiempos que es, seguramente una póliza paramétrica me puede ayudar a cubrir esas pérdidas.

En energías renovables, si yo soy un parque eólico, un parque solar, una hidroeléctrica y me hace falta agua, me hace falta viento, seguramente una póliza paramétrica me puede ayudar a cubrir esa energía que no voy a producir, en lugar de salir a comprársela al competidor vecino, que seguramente me va a salir mucho más costoso.

En el ejemplo de hotelería. Si yo soy un hotel y me pasa un huracán, y ya estoy cubierto totalmente por mi póliza de tu riesgo material, o sea, eso no me preocupa, pero me preocupa es que se dañen las vías aledañas al hotel y no puedan llegar los clientes. Yo voy a tener una pérdida por ingresos, una póliza paramétrica es la ideal para cubrir a este tipo de clientes.

Y así ustedes pueden encontrar ejemplos en todas las industrias y encontrar los clientes que sean susceptibles a estas pólizas.

También tenemos que saber que nuestro seguro tradicional por su misma operación, por su naturaleza tiene limitaciones, pero todas estas limitaciones yo las puedo abordar y quizás la solución pueda ser una póliza paramétrica.

Entonces, ¿qué limitaciones hay? En un seguro tradicional yo puedo tener deducibles elevados o sublímites por riesgos naturales, ¿por qué? Por mi misma exposición, por la siniestralidad histórica que yo pueda tener.

Aquí también tengo reclamaciones largas e incertidumbre. Por ejemplo, teníamos el caso de un cliente al que le tocaba detener toda su producción hasta que llegaba el ajustador a revisar qué era lo que había pasado, entonces aquí tenía una pérdida de producción, una pérdida por lucro cesante.

Y en el último caso tengo clientes donde la interrupción del negocio sin daños no está cubierta. Aquí tenemos otro caso como el hotel que les comentaba, tenemos otro caso también de un cliente que es un casino, y al casino le pasan los huracanes y el casino es resistente, no le sucede nada, pero le toca cerrar por dos o tres días porque hay demasiado tiempo y obviamente no van a llevar sus clientes, entonces tiene una pérdida de ingresos bastante grande.

Entonces, este cliente tiene una póliza paramétrica, año tras año la ha ido renovando, aumentando el límite, y la póliza paramétrica ya se ha activado varias veces y ya le ha pagado la indemnización, pero de esta manera logra cubrir todo es lucro cesante sin necesidad de que sufra un daño material.

Las soluciones paramétricas para abordar todas estas limitaciones desde mi seguro tradicional, entonces tenemos como ejemplo cancelación de eventos, gastos de mitigación, pérdidas de ingresos, pérdidas de ventas, entre otros.

Respecto a los seguros paramétricos también tienen que tener en cuenta algo muy importante, y esto me lo encuentro mucho en Latinoamérica, un seguro paramétrico cubre un riesgo, no es acto o riesgo catastrófico, no, es un riesgo, me cubre un huracán, me cubre un terremoto.

No es lo mismo que decir: “Yo tengo una póliza de todo riesgo, daño, no”. Entonces, es muy importante que yo intenten complementar las colocaciones de seguros de mis clientes con una póliza paramétrica, pero no reemplazarlas.

Aquí tenemos algunos casos de cómo se pueden llegar a complementar. El primero es buscando una capacidad en exceso, los mercados paramétricos tienen capacidad adicional al mercado tradicional, entonces si mi mercado tradicional se quedó sin capacidad para terremoto, para huracán, yo puedo buscar con los mercados paramétricos un exceso y lograr llegar al límite que de verdad le funciona a mi cliente.

En el segundo ejemplo, una póliza paramétrica puede cubrir los deducibles de mi póliza tradicional. Si yo tengo un deducible muy alto, por qué no conseguir una póliza paramétrica que me lo cubra en caso que se gatille usar los fondos de la póliza paramétrica para pagar el deducible de mi póliza tradicional.

Entonces, es un gana-gana en lugar de dejar los fondos de la póliza tradicional en el balance general, o salir a buscar un préstamo el día que me suceda el evento.

Y, por último, los dos últimos ejemplos es obteniendo capacidad adicional al seguro tradicional. Recuerden que los fondos de las pólizas paramétricas se pueden usar como el asegurado, por eso es que es ideal para cerrar todos esos pequeños GAP's de cobertura donde la póliza tradicional no me cubre ciertas cosas o tengo

exclusiones, etcétera, eso lo puedo cubrir a través de la póliza paramétrica.

Aquí lo que quise mostrarles fue algunos ejemplos muy sencillos de clientes con los que hemos trabajado, para los cuales una póliza paramétrica les ha funcionado muy bien y complementa su seguro tradicional.

Entonces, el primero es el cliente que busca reducir su deducible o su concentración de riesgo catastrófico. En este caso teníamos un cliente que es una procesadora de alimentos y su única procesadora estaba ubicada en la zona del país donde más riesgo sísmico tenía, por eso su exposición catastrófica era muy alta, su deducible era muy alto.

En ese caso le logramos conseguir una póliza paramétrica para terremoto que le cubriera este deducible y bajar su exposición.

En el segundo caso tengo clientes que tienen riesgos no asegurables o exclusiones. Aquí vuelvo al ejemplo del hotel que les mencioné al inicio, ellos tenían unas chozas al frente de la playa, porque era un hotel eco friendly, y esto era mucha disposición para la aseguradora, tenían canchas de golf que tampoco les querían cubrir.

Cuando tratan de buscar una cobertura en el mercado tradicional se les aumenta la prima de una manera importante, entonces buscaron cubrirse con una póliza paramétrica para cubrir todas estas exclusiones que no les daba el mercado.

El cliente que no puede adquirir una cobertura catastrófica por pérdidas o ubicación de sus activos. En este caso tuvimos un cliente que tenía edificaciones en la punta de una isla muy importante que tiene gran exposición a huracán, y por esta exposición el mercado tradicional no quería asegurarlo, por eso buscó una póliza paramétrica que lo cubriera al menos de ese riesgo, y ese realmente es el único caso en el que decimos: bueno, una póliza paramétrica le puede funcionar simplemente porque el mercado tradicional no lo quería asegurar.

Luego tenemos el cliente que tiene responsabilidad social frente a sus empleados, y este es el ejemplo de los programas CSG que les conté

que las corporaciones en Estados Unidos están haciendo para ofrecer a sus empleados bonos para atender a la catástrofe.

Tenemos el cliente que tiene preocupación por daños económicos por lucro cesante. Aquí vuelve a aplicar el caso del casino que tenía que cerrar cuando pasaba un huracán, más allá de sus daños materiales era que los clientes no podían ingresar al mismo y tenía una pérdida por lucro muy importante.

Y el último es el cliente que tiene preocupación por temas de gobierno corporativo.

¿Aquí qué ocurre?

En Latinoamérica vemos que los rise managers cada vez son más técnicos, y detrás de un rise manager está un CEO, un CEFO, una Junta Directiva exigiéndole traer nuevas alternativas de transferencia de riesgo, ya no simplemente se quieren quedar con que: mire, esa es su renovación, mercado duro, mercado blando, subió y bajó, y adiós.

Ellos están buscando más alternativas, entonces esto también es una invitación para que todos ustedes piensen fuera de la caja, miren qué más hay en el mercado, hay muchas soluciones alternativas de transferencia de riesgo, no sólo hay paramétricos, hay cautivas, hay soluciones estructuradas, hay virtuales, hay muchas cosas que uno puede llegar a ver para ayudar a los clientes a complementar sus colocaciones y asegurar el cien por ciento de sus riesgos.

Marcela Abraham: Perdón, Juanita.

Por el tiempo creo que pasamos los casos de estudio, rápido.

Juanita Blanco: Rápidamente este caso ha sido muy mencionado, y ayer entregaron también un premio por este caso, y es el caso más famoso que tiene WTW, y ha recibido muchos reconocimientos, el caso del Arrecife Mesoamericano.

En este caso Willis trabajó con el Mar Found, ellos tenían fondos para conservar los arrecifes, pero lo que se hizo fue construir una solución que se llama CAT Inested Circles, construyeron todos estos círculos

alrededor de todo el arrecife de cuatro países, y en la medida de que los huracanes atravesaran cada uno de estos círculos se detonaba la cobertura y lograban hacerle cara a la catástrofe.

¿Por qué es tan ganadora la solución?

Porque el arrecife cuando se desprende continúa vivo por un tiempo, y si se replanta de nuevo, él no se muere, él sigue vivo. Entonces, de esta manera como se reciben los fondos de la póliza paramétrica tan rápidamente, logran hacerle frente a la catástrofe.

Este caso lo voy a saltar, que es el hotel que ya les he contado.

Este es otro caso que está siendo muy famoso en Latinoamérica, y es los paramétricos ligados a créditos bancarios, y es que cada vez los bancos buscan más cómo cubrir su cartera hipotecaria.

Entonces, como funcionan las figuras que el banco le ofrece al prestamista una póliza paramétrica donde el banco es el beneficiario para cubrir su cartera, pero el prestamista a cambio recibe una reducción en la tasa del préstamo. Y también no queda reportado en las centrales del riesgo el día que ocurra la catástrofe y deje de pagar el crédito bancario.

Entonces, es un gana-gana entre el banco y la persona que solicitó el crédito.

Por último, estas son algunas conclusiones que queremos que se lleven.

Miren, un seguro paramétrico aplica a todas las industrias, no únicamente aplica para temas de riesgos catastróficos. Como les conté, hay tres categorías, complementé a manera ideal el seguro tradicional, no son tan complejos como nos lo quieren hacer ver.

Si yo tengo un evento definido y una información medible puedo llegar a construir un parámetro, pero también siempre tiene que existir un evento fortuito.

Y la última es, y también lo han discutido mucho en estos foros, y es que a raíz de los seguros paramétricos se ha abierto todo un mercado de la tecnología, las agencias de datos utilizan imágenes satelitales para medir, para generar esa información medible.

Adicional, también se han producido algunas compañías que crean unos acelerómetros que se conectan en los sótanos de los edificios y me dan exactamente cuál es la aceleración del suelo el día que ocurre un terremoto.

O existen otras compañías que han generado como unas varas de metal que miden los niveles del agua para ir generando la información de cuánto se mueve el agua y lograr construir el parámetro.

Entonces, alrededor de toda esta industria hay mucha tecnología de por medio que nos puede ayudar a construir los índices.

Y hasta acá nuestra presentación de seguros paramétricos. Como sabemos que estamos cortos del tiempo, agradecerles a todos por asistir.

Y acá estamos si tienen alguna duda respecto al tema.

Muchas gracias.

--- o 0 o ---