

Estimación del apetito peruano por un seguro contra el fenómeno del Niño

Víctor Cárdenas
Consultor en Manejo de Riesgos Extremos
Lima, Perú agosto 9 de 2011



Agenda

- Antecedentes
- Hallazgos
- Conclusiones y recomendaciones



Antecedentes

- *GlobalAgRisk* contrató un consultor independiente que analizara y determinara el apetito potencial del mercado peruano por un seguro contra el fenómeno del niño.
- El consultor desarrollo un análisis *in situ* entrevistando diversos potenciales asegurados en Lima, Chiclayo y Piura.
- El consultor entregó sus conclusiones a *GlobalAgRisk* para incorporarlos en su estrategia de implementación del seguro



Hallazgos: un lado de la moneda...

- En la muestra analizada no todos los entrevistados mostraron interés por adquirir un seguro.
- En general existe una desconfianza por los seguros (eficiencia y eficacia).
- Existe un desconocimiento del riesgo que se enfrenta.
- Algunos de los entrevistados indicaron que regularmente asumen el riesgo (100% de retención) aún cuando no necesariamente cuentan con el capital para financiar la pérdida.
- Existe incertidumbre por la ocurrencia del FEN cuando éste no es catastrófico.
- Existe la percepción de un asegurador de última instancia.



Hallazgos: del otro lado de la misma moneda...

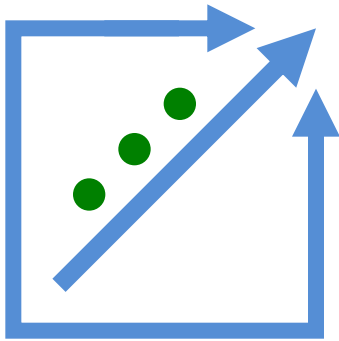
- Existe jugadores del mercado peruano muy especializados.
- Para ellos el manejo del riesgo es una parte importante de sus estrategias financieras.
 - Si bien el mercado actual de riesgos peruano no les ofrece mecanismos de transferencia (seguros), ellos han optado por fondos de reservas.
- Se halló que en los casos analizados es necesario desarrollar “trajes a la medida” dado su grado de especialización.
- Se encontró evidencia clara de apetito por un seguro que cubra sus necesidades de manejo de riesgo y optimización de capital.



Conclusiones y recomendaciones

- Existe evidencia concreta que indica un apetito por mecanismos de transferencia de riesgos (seguros) para el manejo de pérdidas asociadas al FEN.
- La evidencia se concentra en jugadores especializados.
- La experiencia internacional muestra que el primer paso para iniciar un mercado paramétrico requiere utilizar información pública e internacionalmente aceptada.
- Seguido de lo anterior se debe buscar fortalecer las capacidades locales sobre generación, procesamiento y análisis que describan al riesgo.
- Abrir el mercado peruano de riesgos extremos para el FEN, requiere una estrategia sincronizada en:
 - Corto plazo: a través de jugadores insignia, mediante diseño de seguros
 - Largo plazo: educación sobre el riesgo y su manejo





Gracias!

Víctor Cárdenas
cardenas.victor@gmail.com

