

Resumen del panel de reaseguradoras

Día y horario	Día 3, viernes, 14 de octubre, 9:15-10:45
Título	Bloque 7: panel de reaseguradoras Seguros agrícolas para el desarrollo de mercados inclusivos: soluciones y lecciones aprendidas desde las reaseguradoras
Ponentes	<ul style="list-style-type: none"> • Andreas Bronk, Hannover Re, Alemania • Daniel Hammer, Partner Re, Chile • Joachim Herbold, Munich Re, Alemania • Cristina Ribeiro, Swiss Re, Brasil
Mensajes clave	<ul style="list-style-type: none"> • Los roles de las reaseguradoras son: portar el riesgo, educar en base a su experiencia, asegurar la sostenibilidad de los productos junto con las aseguradoras, facilitar el intercambio entre empresas y brindar capacitación técnica, entre otros. • Los riesgos agrícolas presentan una volatilidad mucho mayor que los que cubren los seguros tradicionales para las empresas aseguradoras. Las reaseguradoras cargan la mayor parte del riesgo, hasta 80%. • Actualmente, se debate la relación entre subsidio y desarrollo del mercado. Aunque, algunos señalan que no hay una relación causal entre ambos, sin embargo, existe evidencia de que en Estados Unidos, China e India existe correlación entre subsidios y penetración del mercado. • El productor ve el seguro como un costo adicional, no como parte de su gestión del riesgo. • Debe “haber un cerebro pensante” para ordenar y decidir la estrategia a largo plazo en el mercado de seguros. El Estado debe aportar un marco normativo claro, una estructura legislativa favorable y un buen sistema tributario. Además, debe contar con una estrategia definida a largo plazo y apoyar a las reaseguradoras en capacitación, educación y entrenamiento de los ajustadores, del propio gobierno y del cliente. • No hay recetas únicas para todos los países, pero sí elementos comunes. Se sugiere ver el problema local en base a una fotografía de “dónde aprieta el zapato”.
Resumen del panel	<p>1. Importancia y rol de la reaseguradora en el desarrollo del mercado de seguros agrícolas</p> <p>Cristina Riberiro El rol del reaseguro involucra desarrollar productos, dar capacitación técnica y educar al gobierno en temas de seguros. El reaseguro debe garantizar que los productos sean adecuados y cada vez mejores.</p> <p>Daniel Hammer El rol de las reaseguradoras pasa a ser de soporte financiero y de colaboración en</p>

estructuras adicionales y satelitales. En mercados complejos, se intenta ampliar los actores que participan. La colaboración es muy importante y debe beneficiar al gobierno y a los clientes. Las reaseguradoras educan y se puede replicar los aprendizajes de la experiencia internacional.

Joachim Herbold

El primer rol de las reaseguradoras consiste en portar el riesgo, asumiendo la mayor parte. Por ello, su responsabilidad en relación a la sostenibilidad es muy grande. Un segundo rol es estudiar la situación de cada país y proponer soluciones adecuadas. Los productos que desarrollan las reaseguradoras deben tener un sentido comercial, ser sostenibles y tener una visión a largo plazo.

Andreas Bronk

Las reaseguradoras mantienen relaciones y experiencias internacionales, lo cual hace posible que logren conocimientos y accedan a fondos. Con la ayuda de estos fondos y de los inversionistas, es posible desarrollar el seguro agrícola en países vulnerables. Las reaseguradoras también promueven y facilitan el intercambio entre empresas.

2. Condiciones mínimas y óptimas para el desarrollo de los mercados de seguros agrícolas en un país**Cristina Riberiro**

Primero, debe existir demanda por los seguros y disposición del productor. Segundo, se requiere una estructura de soporte del negocio, inversión, capital humano, canales (bancos) y un rol activo del gobierno, no solo subsidios. Además, la información agraria es fundamental y es proporcional a los productos ofertados.

Joachim Herbold

El riesgo es clave. Si una actividad económica toma medidas de gestión del riesgo, su necesidad de transferirlo es menor. El Estado influye en el desarrollo del mercado, por ejemplo con políticas agrarias y decisiones a largo plazo. Por otra parte, si se opera con créditos agrícolas, es más fácil ingresar con seguros y vincularlos.

Andreas Bronk

Diferentes productos tienen exigencias diferentes. Los productos complejos requieren intervención pública con una estrategia clara. Asimismo, se precisa un marco legal adecuado, instituciones de transferencia del riesgo y ajustadores capacitados. Los canales de distribución son cuellos de botella en países emergentes.

Daniel Hammer

Los riesgos del mercado y el requerimiento del productor no siempre coinciden. Se requiere un marco legal y una estructura legislativa apropiados; también apoyo estatal sólido en capacitación, educación y entrenamiento.

3. Si usted fuera Ministro de Agricultura ¿qué haría?



SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

	<p>Daniel Hammer En Chile, la cantidad de dinero de la que se dispone permitiría dar más subsidios para más productores. Pero para llegar a los más vulnerables se requiere que el seguro cuente con un enfoque adecuado.</p> <p>Joachim Herbold En Perú, se requiere tanto una voluntad política para cambiar la mentalidad hacia los seguros agrarios como un compromiso del gobierno hacia sistemas transparentes del riesgo. También se necesita una infraestructura adecuada y desarrollar modelos de negocios para diferentes sectores sociales. Estos sectores precisan otros instrumentos de transferencia del riesgo y para desarrollarlos se necesita personas capacitadas.</p> <p>Cristina Riberiro En Brasil, un primer punto sería diseñar la política pública, dado que el seguro se utiliza como herramienta política en Latinoamérica.</p> <p>Andreas Bronk La política debe obedecer a diferentes situaciones y estrategias a largo plazo. Las soluciones deben ser <i>taylor made</i>, es decir, hechas a la medida. No hay una receta de políticas, pero hay factores en común, como las estrategias a largo plazo con agencias que sobrevivan a los cambios de gobierno.</p> <p>4. Principales lecciones aprendidas y recomendaciones de las reaseguradoras para incrementar la penetración del seguro agrícola en los países</p> <p>Andreas Bronk Algunos países en África se unieron para comprar seguros indexados en conjunto. En Turquía, el gobierno tiene un consenso a largo plazo con un <i>pool</i> de quince compañías para asegurar grandes territorios. En Perú, debe trabajarse con microfinancieras.</p> <p>Daniel Hammer Se recomienda estudiar los diferentes ejemplos de los países e identificar el problema local. En base al diagnóstico, se decidirá con el gobierno cómo abordar los problemas de los pequeños, medianos o grandes productores con estrategias a largo plazo.</p> <p>Cristina Riberiro En China, el gobierno promueve la innovación e inversiones fuertes para mantener a la población en el campo. En México, se tienen ejemplos de relaciones entre diversos actores, productos y tipos de seguros. Se recomienda fomentar el crecimiento de los productores y su inclusión financiera.</p> <p>Joachim Herbold Se puede aprender del caso de Bolivia: existe voluntad política y también un equipo capacitado que decidió llevar adelante los seguros agrarios.</p>
Resumen de preguntas y	<p>1. ¿A qué apunta la “necesidad de un cerebro” para desarrollar productos? Daniel Hammer</p>





respuestas

Debe ser una entidad, estatal o privada, que reflexione sobre qué requiere el país para desarrollar los seguros. Se necesita muchos estudios y capacidad humana para diseñar y desarrollar el seguro agrícola.

2. ¿De dónde proviene la información de las reaseguradoras?

Daniel Hammer

Es provista por el gobierno, las aseguradoras y los interesados. Las reaseguradoras no generan información.

3. Tras las nueve campañas que lleva el Seguro Agrícola Catastrófico (SAC) en Perú, ¿por qué el gobierno aún no lo institucionaliza?

Daniel Hammer

El futuro parece prometedor en cuanto a presupuesto, pero hay obstáculos: el desarrollo del sistema de información, la capacitación de los actores, la voluntad de los gobiernos regionales, etc. Se requiere enseñar que existe el seguro agrícola y promocionarlo.

4. ¿Qué son las agencias de gestión y manejo?

Andreas Bronk

Las *risk management agencies* (RMA) gestionan los elementos del seguro agrícola y recogen información para desarrollar productos, ajustar siniestros, etc.

5. ¿Cómo incrementar la confianza de los productores?

Andreas Bronk

Mediante la educación y con diferentes canales (radio, televisión, folletos, juegos y simulacros). Para generar confianza, el ajustador y la empresa deben mostrar un trabajo metodológico y resultados justos.

6. ¿Cuáles son las implicancias de una alta participación en el riesgo por parte de la reaseguradora?

Cristina Riberiro

Se tiene una cláusula para participar en los muestreos y ajustes en campo con la aseguradora, cláusula que también sirve para prever y evitar el fraude. Sin embargo, ella no debe usarse para interferir en el trabajo de la aseguradora.

7. Además del subsidio, ¿qué se requiere para hacer el seguro más accesible a agricultores de bajos ingresos?

Joachim Herbold

Para los productores que cuentan con créditos agrícolas, lo ideal es vincularlos con los



SEMINARIO INTERNACIONAL

Seguros agrícolas para la inclusión financiera

Avances y retos al 2021

12, 13 Y 14 DE OCTUBRE DE 2016. LIMA, PERÚ

www.agroyriesgo.pe/seminario2016

seguros y así bajar los costos. Asimismo, conviene diversificar los canales. Para los agricultores no ligados al mercado, se requiere herramientas como el SAC, que es más una medida social que un seguro.

