

Seguros paramétricos: nueva regulación



Andrea Ramírez

Asociada sénior
del Estudio
Olaechea

¿Qué ocurre cuando una empresa sufre un terremoto, una inundación o lluvias extremas y el mayor problema no es solo el daño, sino también el tiempo que necesita para volver a operar?

Tradicionalmente, el seguro parte de una lógica clara: ocurre un siniestro, se evalúan los daños y se determina la indemnización. Pero frente a riesgos catastróficos, ese proceso puede demorar cuando necesita liquidez.

El 13 de setiembre entró en vigencia el Reglamento de Seguros Paramétricos, estableciendo por primera vez un marco normativo específico para esta modalidad. Su importancia está en

ordenar un mercado que ya desarrollaba estos productos bajo el marco general de seguros y mediante la evaluación individual de las pólizas. Esto reduce la incertidumbre regulatoria y da mayor previsibilidad al mercado real.

A diferencia del seguro tradicional, la cobertura se activa cuando un parámetro establecido (por ejemplo, la magnitud de un sismo o un nivel de lluvias) alcanza el umbral, sin necesidad de acreditar el daño. La innovación no está en pagar más rápido, sino en cambiar la manera de gestionar un riesgo. Una empresa puede acceder a liquidez cuando ocurre el evento definido, sin esperar la discusión sobre

cuánto daño produjo. Disponer de recursos después de un evento extremo permite mantener operaciones, cubrir gastos o reparar infraestructura. Pero hay un punto clave. En un seguro paramétrico, el parámetro puede alcanzar el umbral y activar el pago aunque la pérdida sea menor; también puede ocurrir lo contrario: que exista una pérdida y el parámetro no alcance el nivel previsto.

La regulación reduce la incertidumbre para aseguradoras y usuarios.

Frente a ello, el Reglamento exige parámetros que tengan correlación significativa con el riesgo y provengan de fuentes confiables, objetivas e independientes. Pagar rápido no compensa una cobertura mal diseñada. Tan importante como recibirlo oportunamente es que el parámetro elegido refleje el riesgo que se busca cubrir. Regulatoriamente, el reto es evitar que un producto cumpla las reglas, pero sea poco útil para quien lo contrata. En ese contexto, el reto para el mercado peruano no es crear estos productos, sino desarrollar una oferta que traduzca los riesgos de cada actividad en parámetros, umbrales y montos asegurados. El Perú está expuesto a terre-

motos, lluvias intensas, inundaciones y otros eventos capaces de afectar activos, cadenas de suministro y liquidez. El proyecto Café Seguro Perú, por ejemplo, ya explora esta herramienta para proteger a más de 25,000 productores frente a excesos o déficits de lluvia, mostrando una necesidad de transferir riesgos climáticos. La regulación reduce la incertidumbre para aseguradoras y usuarios. El desafío será traducir ese marco en productos que respondan a riesgos empresariales. Porque la innovación no será tener un seguro que pague más rápido, sino contar con una herramienta que permita a una empresa recuperarse rápido.