



Microseguros y seguros masivos: mucho más allá del acceso fácil y bajo costo

Leticia Gontijo Furst Gonçalves
Gerente de Negocios y Mercadeo - MiCRO
29/08/2014



Pregunta

- ¿Quién aquí tiene una póliza de seguro?
- ¿Quién aquí tiene más de una póliza de seguro?
- ¿Quién aquí ha leído los documentos de la póliza?
- ¿Quién aquí ha entendido todos los términos y condiciones del contrato?
- ¿Quién aquí sabe qué hacer en caso de siniestro?



- Los microseguros son reconocidos como una herramienta importante de manejo de riesgos, y un componente esencial en la agenda de la **inclusión financiera**.
- Sin un **acceso** adecuado a las instituciones financieras y seguros formales, los hogares de bajos ingresos deben confiar en los servicios informales que cobran tarifas excesivas para garantizar el bienestar de sus familias y salieren del círculo vicioso de la pobreza.



¿Qué es microseguro?

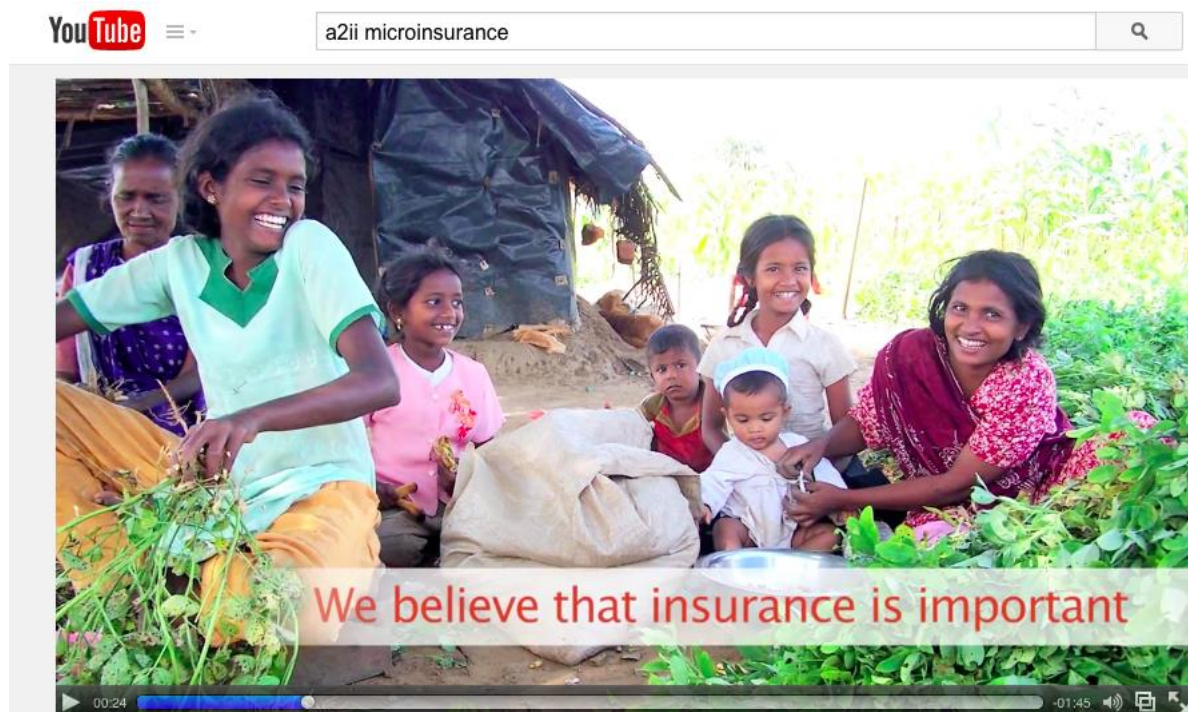
- *“Microseguro es un seguro al que tiene acceso la población de **bajos ingresos**, proporcionado por una diversidad de entidades diferentes, pero que se maneja según las prácticas de seguros generalmente aceptadas (que deben incluir los Principios Básicos de Seguros). Esto significa que el riesgo asegurado bajo una póliza de microseguro se administra con base en los principios de seguros y está financiado por **primas**. Por lo tanto, la actividad de microseguro en sí misma cae dentro del ámbito del regulador / supervisor de seguros doméstico relevante o de cualquier otro organismo competente bajo las leyes nacionales de cualquier jurisdicción.”*

IAIS, Aspectos de regulación y supervisión de microseguros, junio 2007, numeral 10



Video

- <https://www.youtube.com/watch?v=2UirZUtScwQ>





Definición

- El término “microseguro” puede tener diferentes connotaciones en diferentes mercados. Algunos países todavía, no consideran los microseguros un tipo diferenciado de seguros y solamente se entiende como un seguro de “sumas pequeñas”. Sin embargo, diversos países han adoptado definiciones de microseguros, las cuales están alineadas, unas más que otras, a la definición de la IAIS.



Definición

- Algunos utilizan definiciones más cualitativas, otros cuantitativas y hay los que mezclen los dos.
- En Centroamérica, Nicaragua y Panamá ya adoptaron en su regulación el concepto de los microseguros.
- Otros ejemplos de países que han adoptado el concepto de los microseguros en su regulación en el mundo: Perú, Brasil, México, India, China, Nepal, Filipinas, Mozambique, Ghana, Pakistán, etc.



América Latina (Peru)

Resolución SBS 215/2007 : “El microseguro es un seguro masivo, de bajo costo y de cobertura reducida...”

- Coberturas que no exceden de (S/. 10,000.00) US\$ 3,571.
- Prima mensual que no exceda de (S/. 10.00) US\$3,57
- Póliza simplificada y utilización de canales alternativos

Resolución SBS 14283/2009 : “El microseguro es un seguro que brinda protección a la población de bajos ingresos...”

- Responden al perfil de riesgo y necesidades de protección de un grupo asegurable específico identificado (no hay límites de cobertura o primas)
- No se deben establecer exclusiones y en caso de requerirlas, éstas deben ser mínimas y concordantes con las coberturas que otorga el microseguro
- La comercialización directa por la empresa de seguros, comercializadores, o a través de la intermediación de corredores de seguros.



América Latina (México)

CNSF - Circular Única de Seguros / 2010

- Microseguros “ (...) tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo”
- En seguros individuales (Vida, Accidentes y Enfermedades), los microseguros deben considerar una suma asegurada que no puede ser superior a 4 veces el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal (SMGVDF), elevado al año.
- Considerarán un procedimiento simplificado para la reclamación y pago de la indemnización, la cual deberá efectuarse dentro de los 5 días hábiles.
- Las exclusiones que en su caso establezcan, deben ser generales y no guardar relación con el riesgo individualizado.



América Latina (Brasil)

Resolución CNSP 244/ 2011 (Consejo Nacional de Seguros Privados)

- Los microseguros son “los seguros destinados a la población de bajos ingresos o de los microempresarios individuales (Ley Complementaria 123/2006, Ley Complementaria 128/2008).

Circulares SUSEP – Junio/2012

- Para los seguros de vida coberturas que no excedan de BR 24.000,00 (US\$12,000), y el reembolso de los gastos funerarios de BR 4,000 (US\$ 2,000).
- El reglamento también contempla el uso de la tecnología móvil en los procedimientos de venta.
- El período mínimo de vigencia de la cobertura de microseguros será de 1 mes.
- 10 días hábiles para el pago de una reclamación



Africa (Ghana)

- 1) Los aseguradores eligen los productos de su cartera que son productos de microseguros. **No existe una definición cuantitativa o fija.**
- 2) Sin embargo, no pueden ser designados como microseguros a menos que cumplan con los siguientes **criterios**:
 - ✓ La póliza fue diseñada intencionalmente para satisfacer las **necesidades**, y ser comercializado y vendido al sector de **bajos ingresos**
 - ✓ Las primas son **asequibles** para personas de bajos ingresos
 - ✓ La póliza es **accessible** para personas de bajos ingresos



Africa (Ghana)

3) Es **requerido** por la superintendencia de seguros que los productos:

- ✓ Sean escritos en idioma claro y sencillo sin (o con minimo) uso de lengua legal o tecnica;
- ✓ Incluyan pocas o ninguna exclusiones;
- ✓ Sean diseñados para **proveer valor a la población meta**;
- ✓ El asegurador tiene que preparar un 'Resumen de poliza' sencillo para cada producto que vende.



Microseguros y seguros masivos

Además de la definición de los microseguros, un tema adicional de constante controversia es la diferencia entre los microseguros y los seguros masivos. Es importante destacar que los microseguros van más allá del acceso fácil y bajo costo, porque también llevan en cuenta la demanda real de los clientes, y hay que existir componentes de **flexibilidad, innovación y sencillez**.



Aspectos básicos

- La población de **bajos recursos** necesita **productos adaptados** a apoyar sus necesidades reales de gestión de riesgo . La razón de ello es que el microseguro no se promueve únicamente para mejorar los niveles de inclusión financiera, sino para **romper el círculo vicioso** entre la pobreza y la vulnerabilidad.
- La población de **bajos recursos** requiere productos cuyo lineamiento central sea la **sencillez**, tanto en el diseño del producto, los documentos contractuales, como todos los procesos aplicables para usar tales productos.

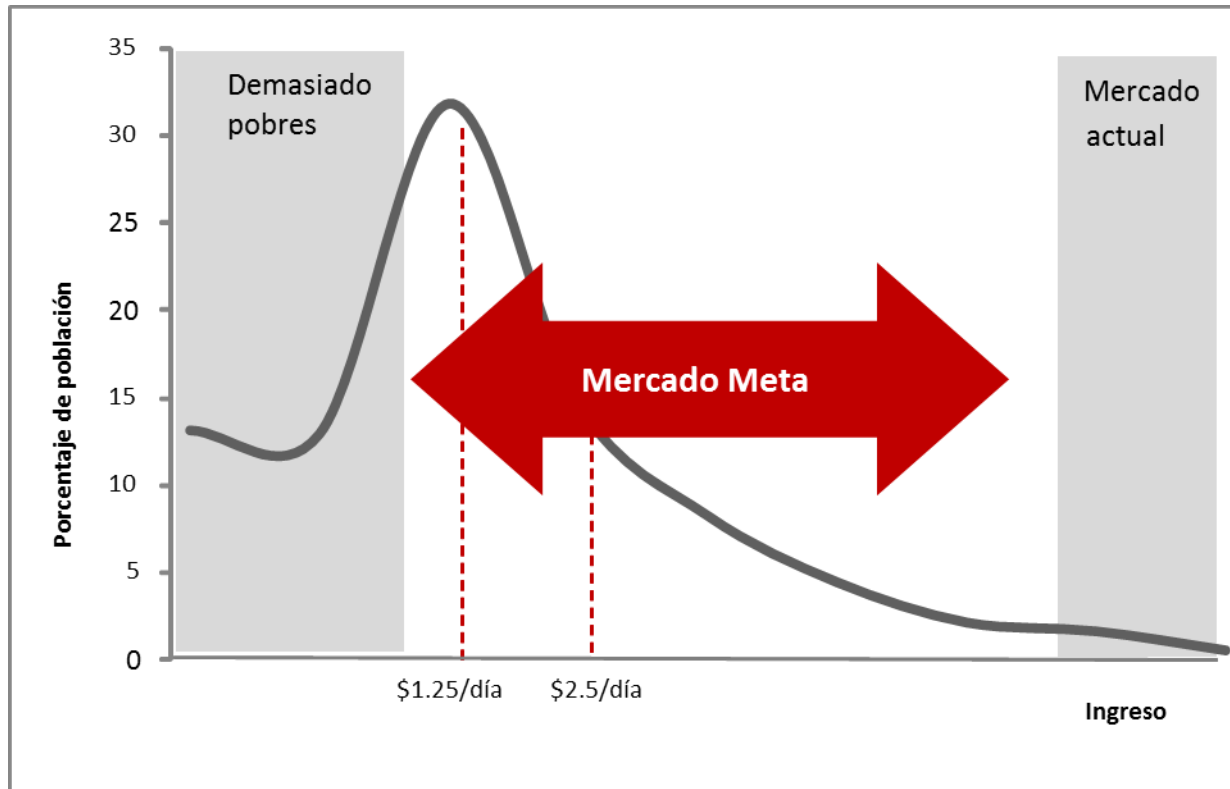


¿Quién es la población objetivo de los microseguros ?

- Los microseguros son productos que están destinados a un segmento específico de la población : la **población de bajos recursos**, incluyendo a los micro y pequeños empresarios, pequeños y mediados agricultores, empleados formales e informales, entre otros.

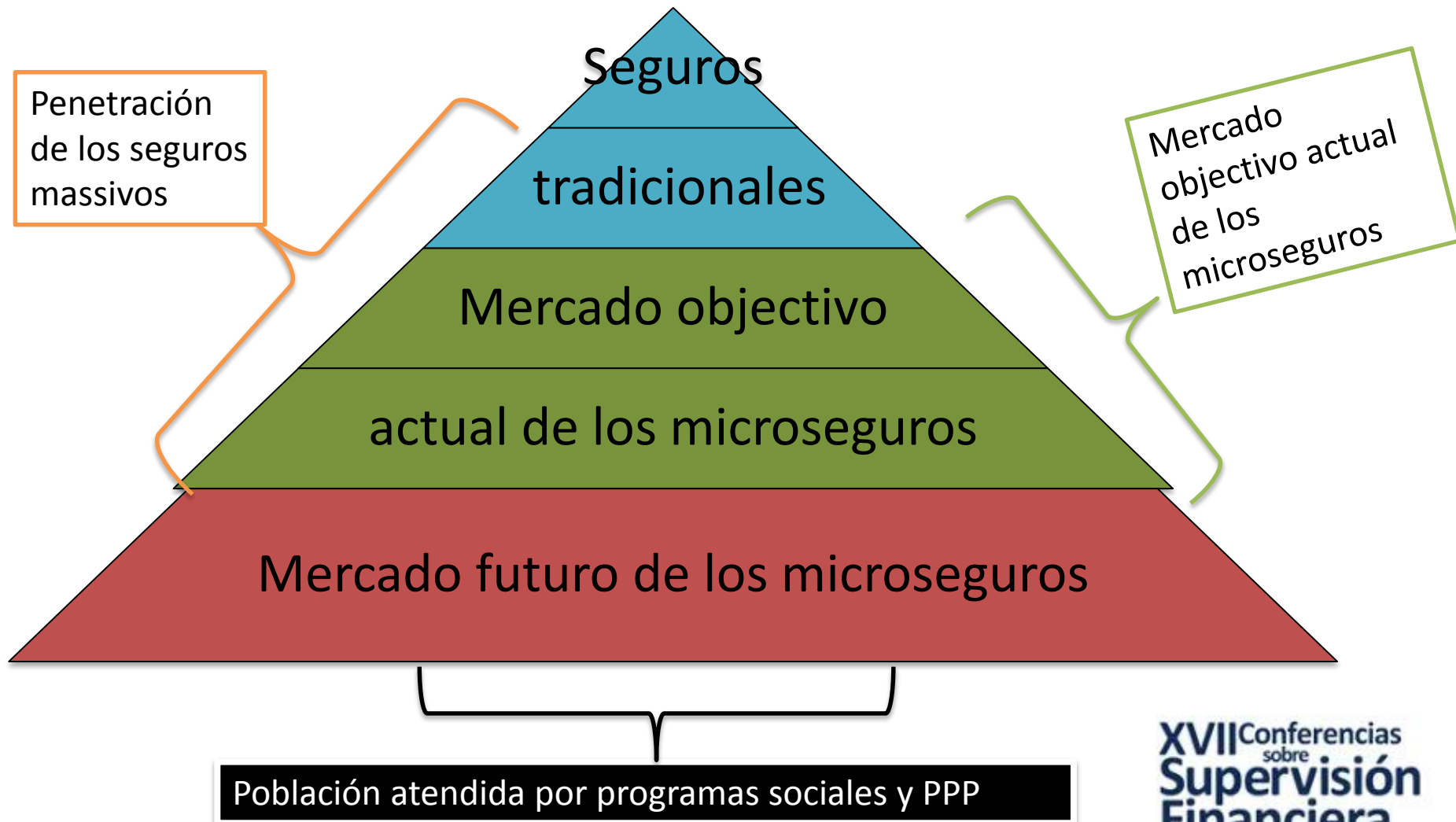


Mercado meta





Mercado meta





Población objetivo

- La población objetivo de los seguros masivos no es definida solamente por un grupo o estrato de la pirámide poblacional. Generalmente los seguros masivos son adquiridos por personas en diferentes estratos, desde la base de la pirámide hacia arriba. Ya los microseguros, por sus características y canales de comercialización, a menudo solamente serán adquiridos por la población objetivo. El producto no será tan atractivo o relevante a otros grupos, por tanto el principal diferencial entre los microseguros y los seguros masivos es su población objetivo.



Población objetivo

- Frecuentemente el microseguro va a ser el primer contacto del cliente y/o su familia con un seguro formal y probablemente va a cubrir el riesgo más latente o crítico para esta familia y/o individuo. Los seguros masivos son seguros que a menudo vienen a complementar una cobertura ya existente. **Hay que destacar que clientes que potencialmente pertenecen al grupo objetivo de los microseguros pueden tener su primer contacto con los seguros a través de los seguros masivos, por su fácil acceso y costo asequible.**



Población objetivo

Este punto hace de los microseguros y seguros masivos **productos estratégicos** para las aseguradoras, ya que son la puerta de entrada de estos clientes al mercado formal. El cliente de microseguro hoy, podrá ser el cliente de los seguros “tradicionales” en el futuro.



Estagios de los mercados de los microseguros

Mercado
Naciente

Mercado en
Crecimiento

Mercado
Diversificado

Mercado
Competitivo



Microseguros

- La tarea de diseñar un microseguro no es lo mismo que re-empacar a un producto ya existente en el portafolio con primas bajas y montos pequeños.
- Diseñar un producto de microseguros lleva tiempo, análisis de la demanda, creatividad, innovación y flexibilidad en varios aspectos. Los productos de microseguros necesitan cubrir los riesgos más latentes de la población objetivo y al mismo tiempo urgen ofrecer servicios de valor agregado que apoyarán en la “tangibilización” y educación de estos clientes.



El mercado de los microseguros

- En el año 2007 se indicó que aproximadamente 78 millones de personas se encontraban aseguradas por medio de un microseguro (Roth, McCord, & Liber, 2007), en 2009 esta cifra aumentó a 135 millones (Lloyds & Microinsurance Centre, 2010) y en el año 2012 se precisó que esta cifra ascendía a 500 millones (Churchill & McCord, 2012).
- El estudio *“Panorama de los Microseguros en América Latina y el Caribe”* en 2012 identificó 45.5 millones de vidas y propiedades cubiertas por microseguros, lo que representaba 7.6% de cobertura en América Latina y el Caribe (ALC). En Guatemala el estudio identificó la tasa de cobertura de los microseguros en 4% (McCord, Tatin-Jaleran, & Ingram, 2012).



¡Gracias!