



Multilateral Investment Fund  
Member of the IDB Group



## Retos y oportunidades de los microseguros

María Victoria Sáenz  
“Mercado de Seguros: Visión internacional y su evolución en Costa Rica”  
San José, agosto 9 de 2013



## Agenda

1. El FOMIN
2. Qué se entiende por microseguros?
3. Evolución del tema en Latinoamérica
4. Agenda de microseguros del FOMIN
5. Retos y oportunidades
6. Conclusiones



# 1. FOMIN UNA PROPUESTA INNOVADORA

- ▲ **UN LABORATORIO:**  
probando nuevos modelos de negocio con potencial de escalabilidad, comercialmente viables, propuesta de valor para el cliente, inclusivos
- ▲ **ENFOCADO PRINCIPALMENTE EN POBLACIONES POBRES Y VULNERABLES**  
hogares, micro y pequeñas empresas, pequeños agricultores
- ▲ **DEDICADO A PROVEER ACCESO A FINANCIAMIENTO, MERCADOS Y CAPACIDADES Y SERVICIOS BÁSICOS**
- ▲ **PRESENCIA EN EL TERRENO:**  
45% del personal en la región
- ▲ **UNA RED DE MÁS DE 1.000 INSTITUCIONES:**  
en su mayoría del sector privado local

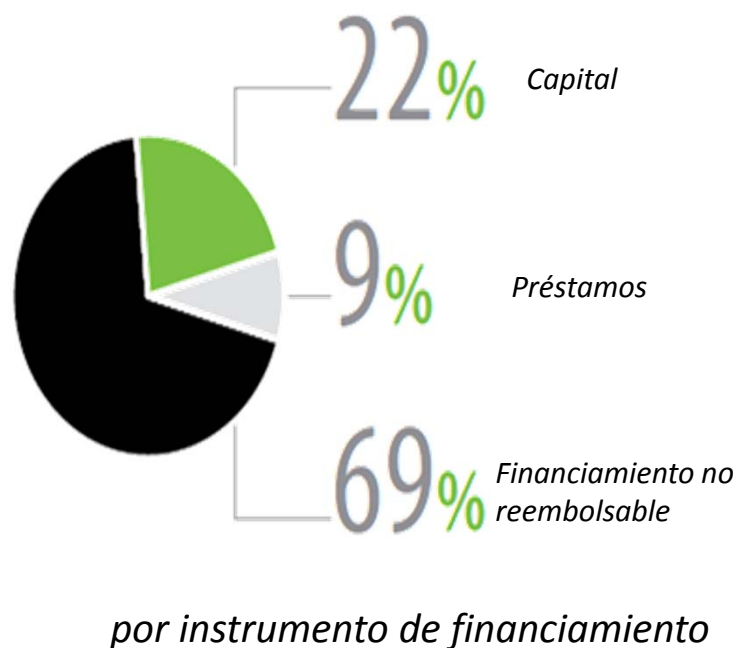
## EL FOMIN EN CIFRAS

### APROBACIONES

**\$1.9**  
mil millones (cifra  
acumulada)

**1,600+**  
proyectos (cifra  
acumulada)

**\$100**  
millones por año



### COMPLETOS

**1,000+**  
proyectos

### APALANCAMIENTO En 2011

|                                |      |
|--------------------------------|------|
| Financiamiento no reembolsable | 1:1  |
| Capital incipiente             | 1:11 |
| Fondos Microfinancieros        | 1:7  |

## Política pública: inclusión financiera

- Según el *Center for Financial Inclusion*, Inclusión Financiera es una situación en la que todas las personas que tienen la capacidad de utilizar servicios financieros, lo pueden hacer pues tienen acceso a una gama completa de servicios financieros de calidad, siempre a precios asequibles, de manera conveniente, con respeto y dignidad. Los servicios financieros son entregados a través de una variedad de distribuidores, en un mercado estable y competitivo.



## Instrumentos



## Definición

### Según la OIT



*Los microseguros son un mecanismo cuya finalidad es **proteger** a las personas pobres contra - **riesgos** (accidente, enfermedad, fallecimiento en la familia, desastres naturales, etc.) **a cambio del pago regular de primas** que se ajustan a las necesidades, ingresos y nivel de riesgo (probabilidad de ocurrencia y vulnerabilidad) de la población de bajos ingresos.*

*Están dirigidos principalmente a los trabajadores de bajos ingresos del mundo en desarrollo, quienes están más desatendidos por los esquemas habituales del seguro comercial y social.*

*Otros conceptos: riesgo moral, riesgos correlacionados, selección adversa*

<http://www.ilo.org/public/spanish/employment/mifacility/about/whats.htm>

## Definición

### Según el Microinsurance Centre



*Los microseguros son productos de seguros modestos tanto en su cobertura como en los niveles de tarificación, los cuales están basados en los riesgos asegurados y que cumplen con las siguientes características:*

- *Población meta es la población de bajos ingresos*
- *Riesgo asumido por el sector privado*
- *Objetivo de sostenibilidad*
- *Subsidios mínimos*

[http://www5.iadb.org/mif/Portals/0/LACdata/MIF2012\\_Panorama-microseguros\\_Nota-informativa.pdf](http://www5.iadb.org/mif/Portals/0/LACdata/MIF2012_Panorama-microseguros_Nota-informativa.pdf)



## Definición

### Según la Iniciativa de Acceso a Seguros



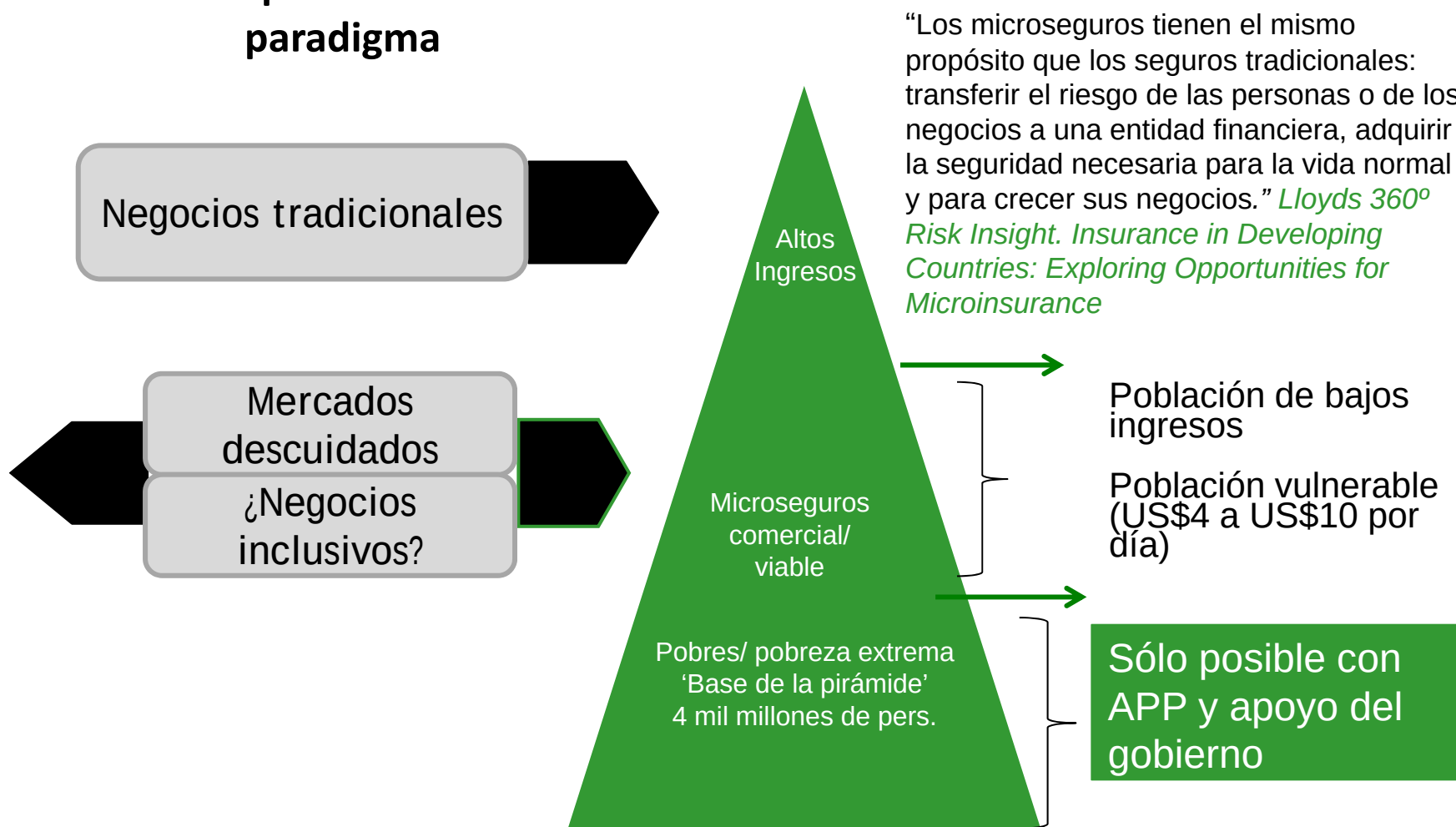
*Microseguro es el seguro al que tiene acceso la población de bajos recursos, ofrecido por una variedad de entidades diferentes, pero de acuerdo a las prácticas de seguro generalmente aceptadas.*

<http://www.a2ii.org/about-the-initiative/faq.html>

## Diferencias entre seguros convencionales y microseguros

| Seguros Convencionales                                       | Microseguros                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Documento de Póliza complicado                               | Documento de póliza sencillo y fácil de entender                                                            |
| Elegibilidad limitada con exclusiones estándar               | Inclusivo en la emisión con exclusiones limitadas                                                           |
| Pagos de primas regulares utilizando transacciones bancarias | Los pagos deben considerar el flujo irregular de ingresos y pagos por otras transacciones                   |
| Comunmente no menores a 12 meses                             | El periodo de cobertura puede ser menor                                                                     |
| Requerimientos de monitoreo pueden requerir examen médico    | Limitado a declaración de buena salud                                                                       |
| Montos grandes y pequeños                                    | Sólo montos pequeños                                                                                        |
| Precios basados en edad/riesgo específico                    | Además, sistema grupal o comunitario                                                                        |
| Agentes principales responsables de ventas                   | Canal puede administrar toda la relación con el cliente: venta, recolección de primas y pagos de siniestros |
| Mercado objetivo familiarizado con los mecanismos de seguros | Mercado objetivo no está familiarizado con el seguro                                                        |

## Base de la pirámide: un nuevo paradigma

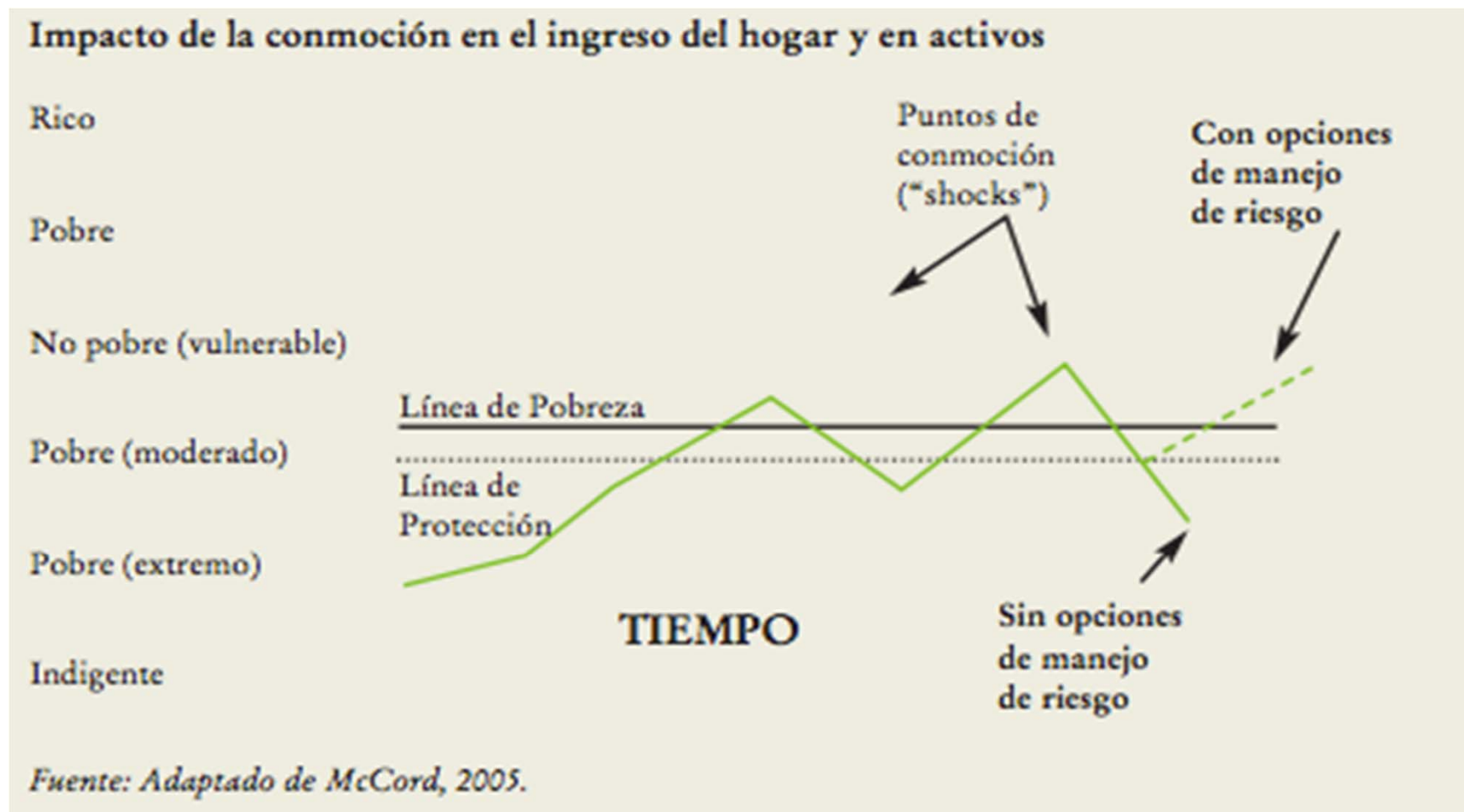


Fuente: Swiss Re “Microinsurance, risk protection for 4 billion”. December 2010

## Importancia de los microseguros

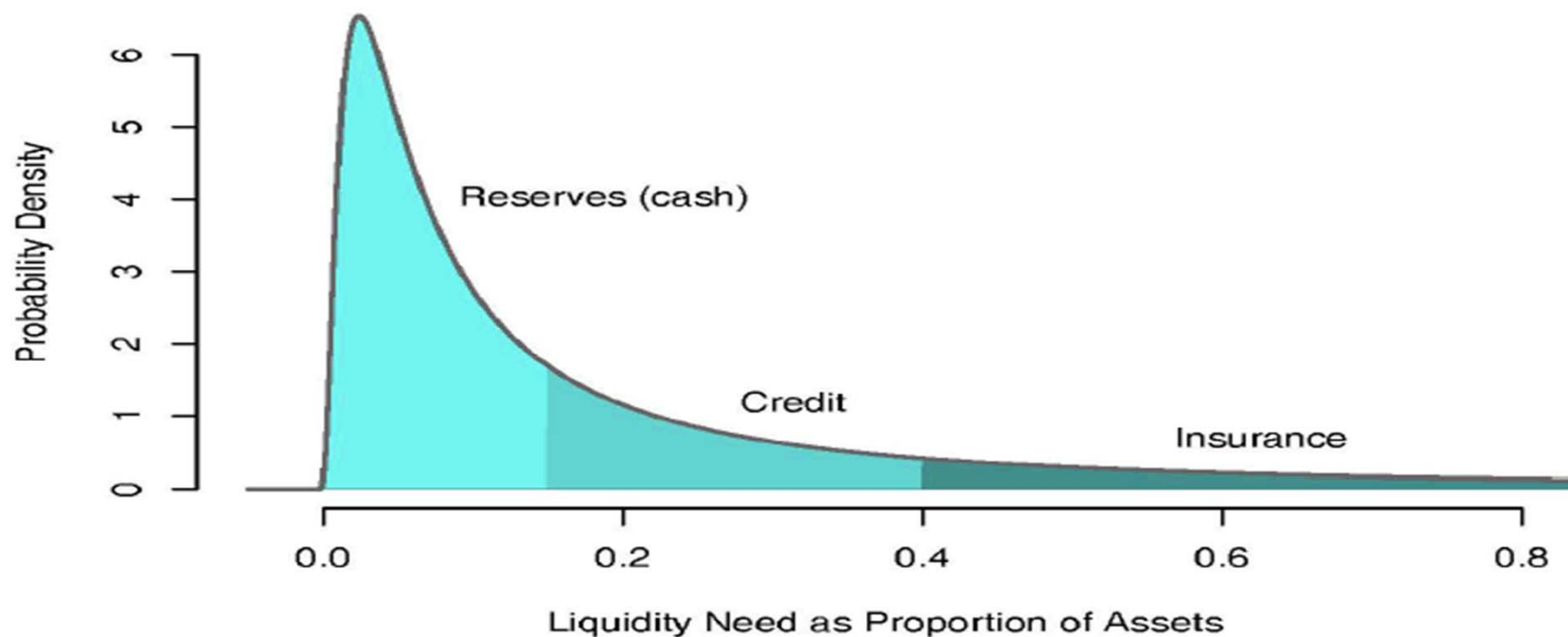
- ✓ Ayudan a manejar más productivamente el ahorro de las familias vulnerables.
- ✓ Da a sus beneficiarios herramientas para evitar o disminuir el riesgo (ejemplo: mejores estándares de construcción, medidas de tráfico, indicaciones para mejor salud, etc.)
- ✓ Dan paz y tranquilidad, promueven actividades económicas al asegurarlas y facilitar la adopción de nuevas tecnologías y participar en actividades mas riesgosas pero de mayor retorno, facilita el acceso a crédito, incentivan la inversión al evitar la conformación de reservas altas para contingencias, entre otros.
- ✓ Evitan regresar a la pobreza

## Retorno a la pobreza



Son los seguros adecuados para el manejo de todos los potenciales riesgos?

## Layering Risk



Fuente: AgRisk, 2013

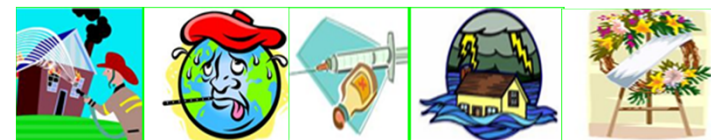
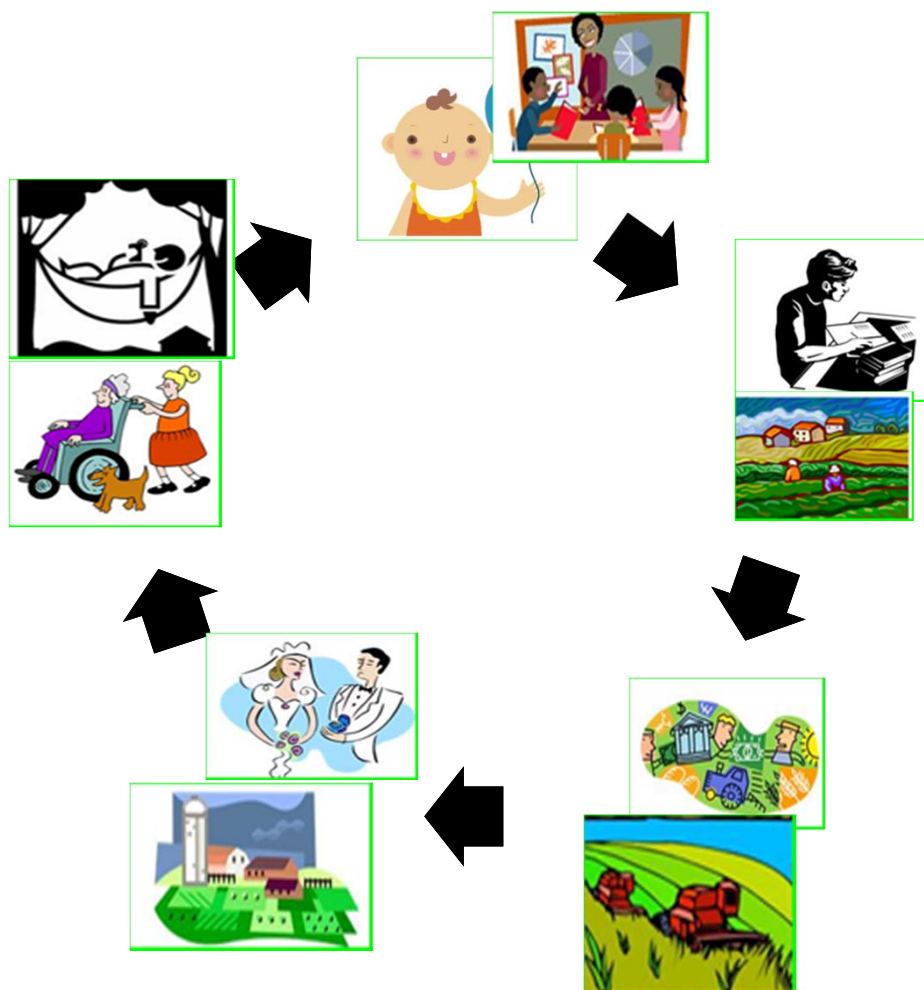
## Importancia de los Microseguros

### Ejemplo 1 Clase media en LAC

- ✓ Entre 2003 y 2009 la clase media (ingresos diarios entre US\$4 y US\$ 10 por día) se expandió en un 50% y la pobreza se redujo del 44% al 30%.
- ✓ Análisis del BM indican que en LAC no hay 3 clases (ingresos bajos incluyendo pobreza, ingresos medios y altos) sino que hay 4: pobres (menos de US\$4/día) vulnerables (entre US\$4 y US\$10), clase media (US\$10 a US\$50) y ricos (+ de US\$50 por día).
- ✓ Los vulnerables representan el 38% de la población de LAC y enfrentan el riesgo de volverse pobres Esta es una ventana de oportunidad para la industria aseguradora y para la política pública.

Fuente: Economic Mobility and the Rise of the Latin American Middle Class. World Bank, Nov 2012

## Importancia de los microseguros: Ejemplo 2: Ciclo de vida



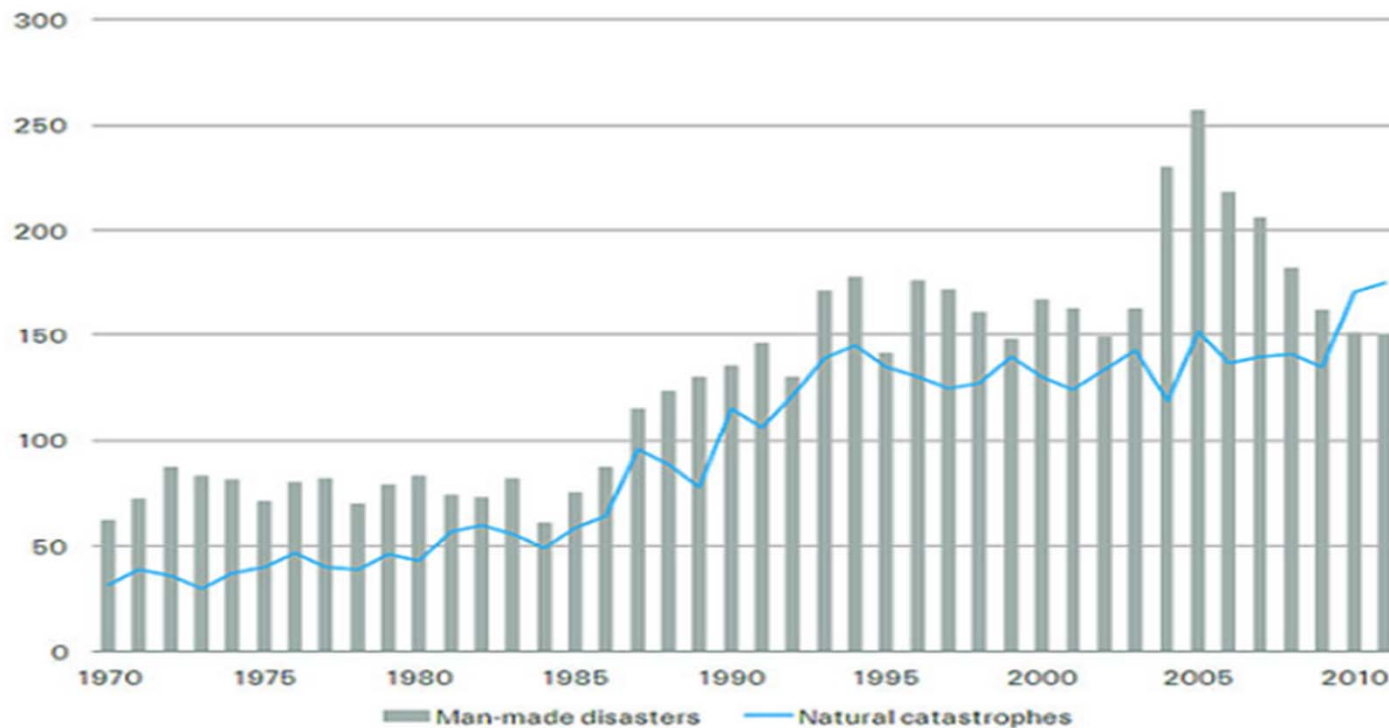
Educación  
Salud  
Créditos para proyectos  
Vivienda  
Inversión en mejores tecnologías  
Familia y responsabilidades  
Eventos familiares  
Contingencias  
Pensión y retiro



### Ejemplo 3: cambio climático.

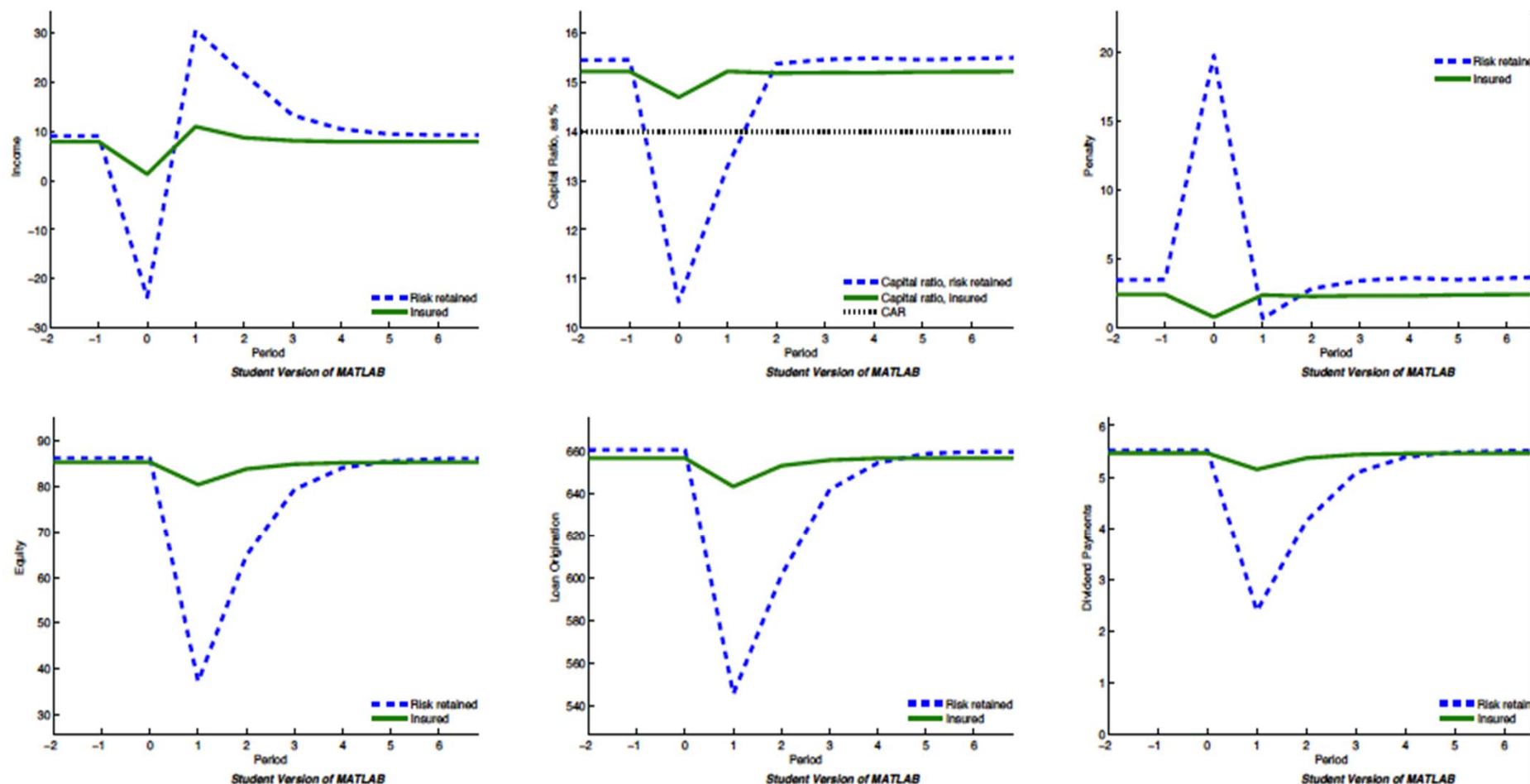
No son eventos aislados, incremento en intensidad y cantidad

- ✓ Afectan a TODA la población
- ✓ Mecanismo de adaptación al cambio climático



Fuente: Swiss Re

## Ejemplo 4: Estructura financiera de las Instituciones microfinancieras



Fuente: The Effects of Natural Disasters on Microfinance Institutions' Portfolios. Benjamin Collier. 2013

## Ejemplo 4: Estructura financiera de las Instituciones microfinancieras

### Default Rates of MFI's after Disasters

**1998: Bangladesh, Grameen Bank**



- 25% of bank's borrowers were in default post-event

**1998: Peru, Local MFIs**



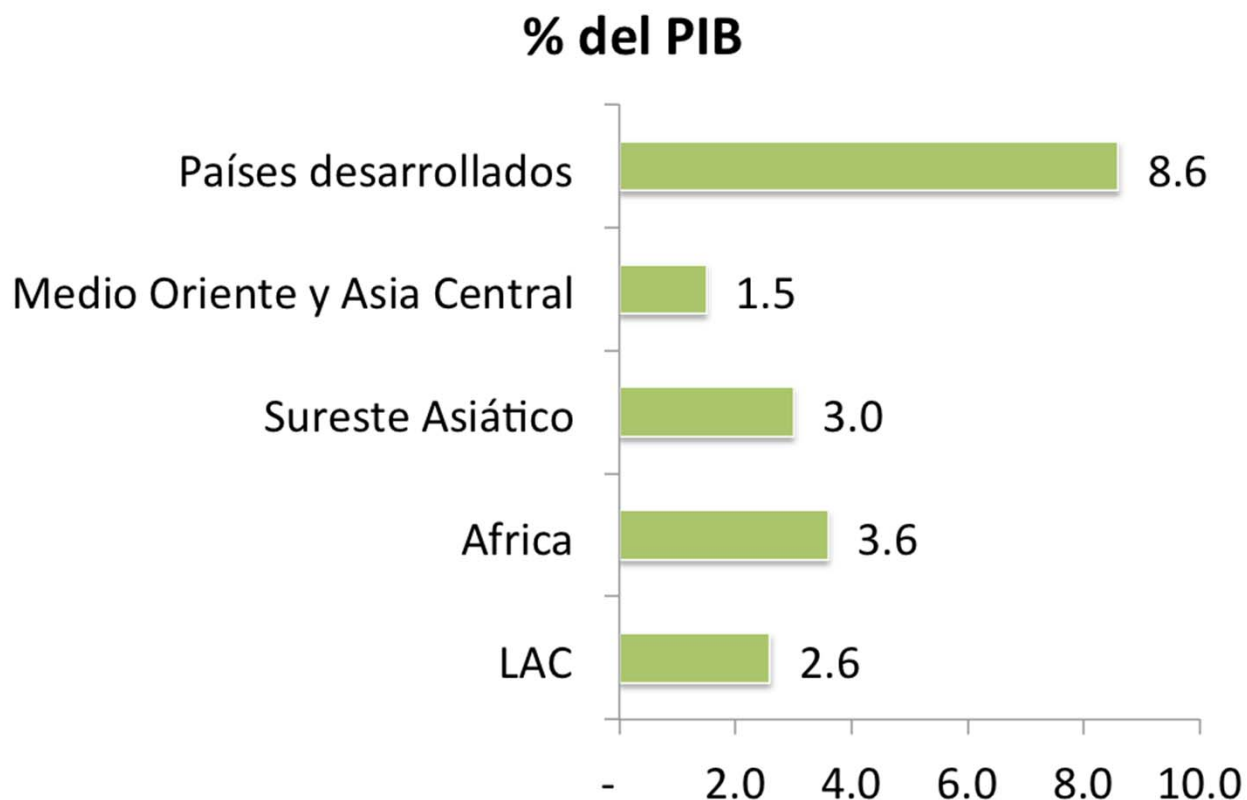
- Default increased from 8% pre-event to 18% post-event

Fuente: Swiss Re



Y sin embargo

## Inclusión financiera en LAC - penetración de seguros





## Panorama de los microseguros en LAC

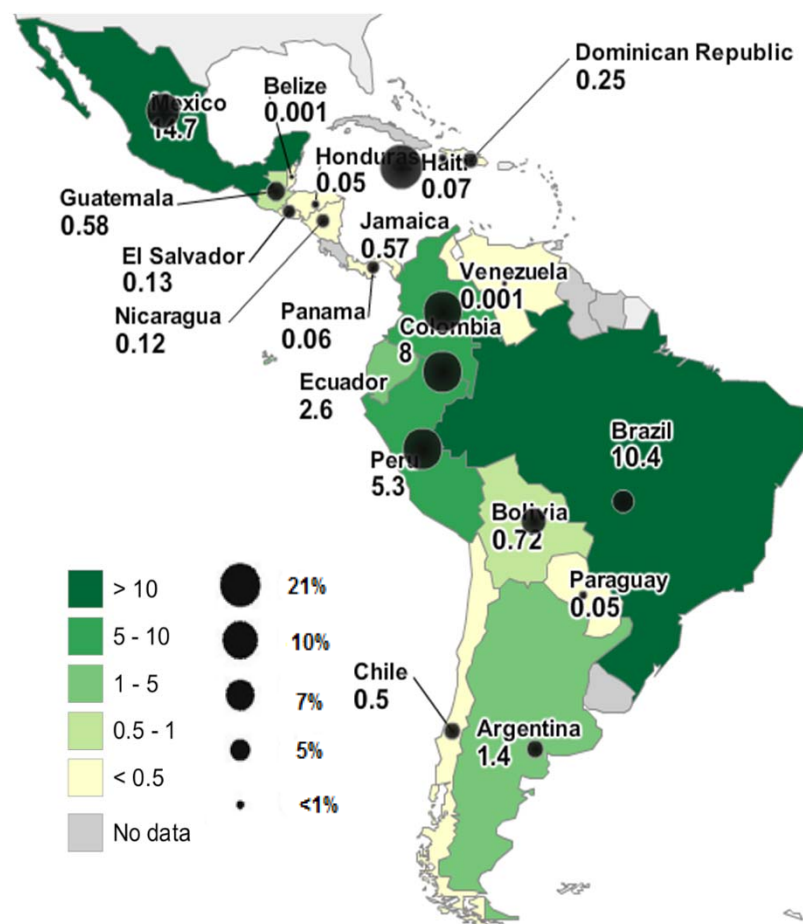
- ❖ 20 países estudiados
  - ❖ 19 países con microseguros
  - ❖ 108 entidades respondieron
  - ❖ 99 proveedores de seguros

- ❖ 159 productos

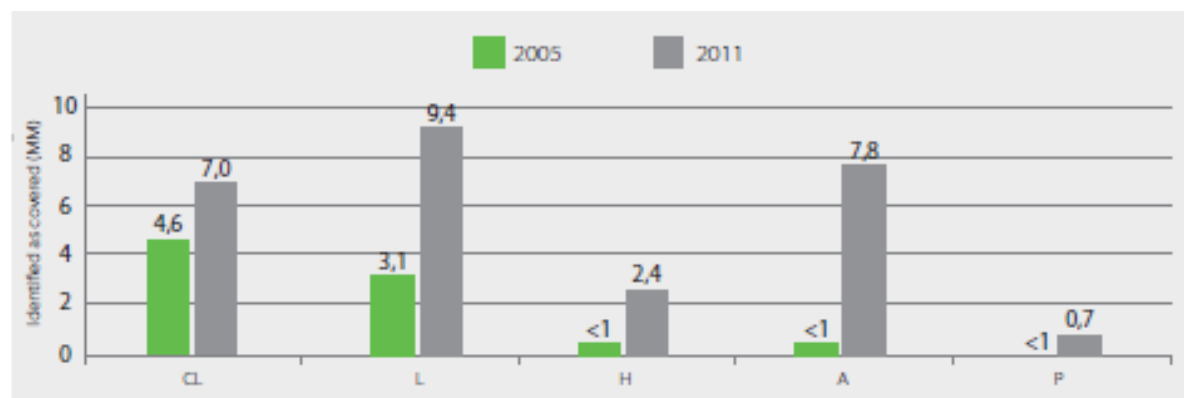
### El estudio identificó:

- ❖ 7.6% de la población de LAC está cubierta
- ❖ 45,5 MM vidas o propiedades cubiertas
  - 32,5 MM de vidas cubiertas
    - 24,0 MM Accidente personales
    - 15,9 MM Vida-crédito
    - 10,3 MM Salud
    - 2,9 MM Propiedad
    - 0,3 MM Agricultura

| Posición | País      | % cobertura |
|----------|-----------|-------------|
| 1        | Jamaica   | 20.9%       |
| 2        | Peru      | 18.0%       |
| 3        | Ecuador   | 18.0%       |
| 4        | Colombia  | 17.0%       |
| 5        | México    | 12.8%       |
| 6        | Bolivia   | 7.1%        |
| 7        | Brasil    | 5.3%        |
| 8        | Guatemala | 3.9%        |
| 9        | Argentina | 3.3%        |
| 10       | Chile     | 2.9%        |



## Crecimiento microseguros 2005 - 2011



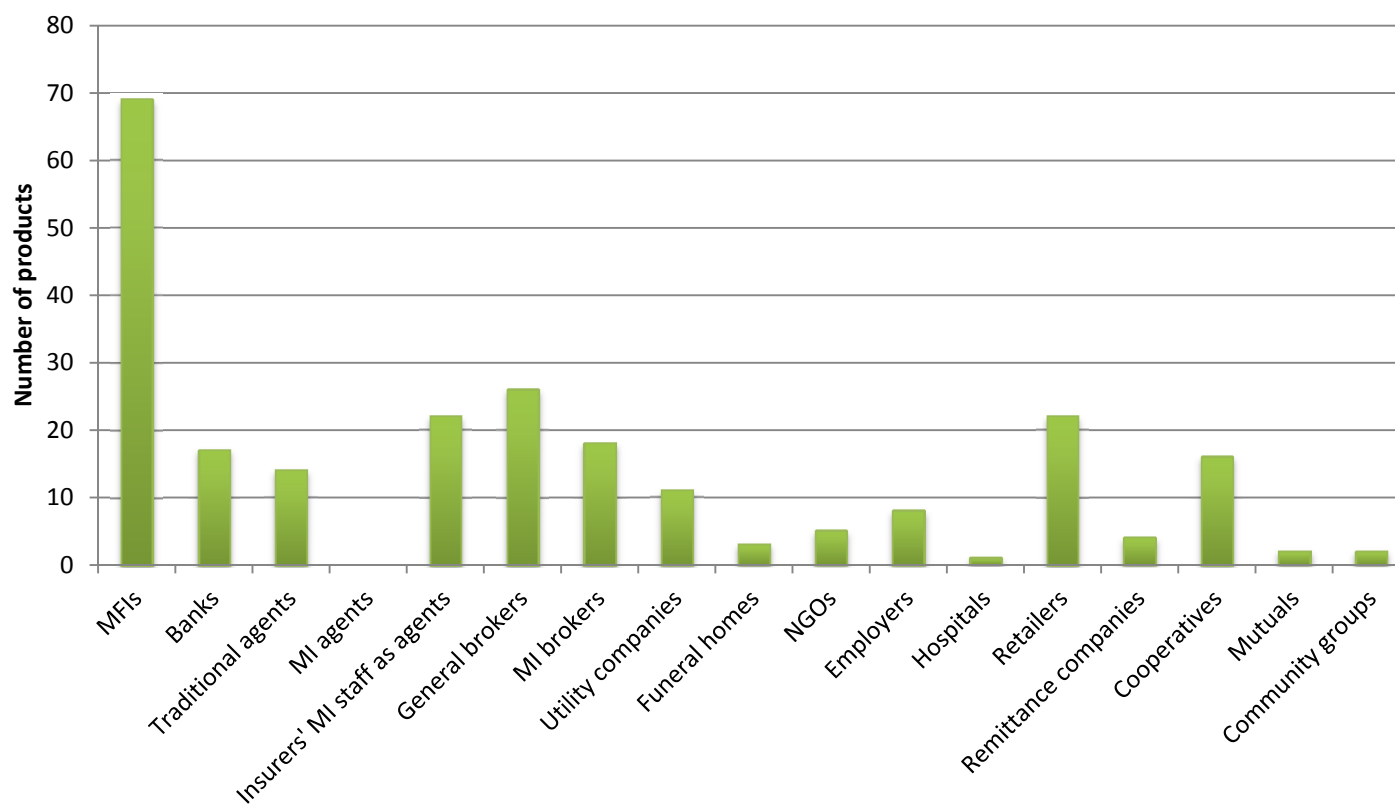
|                      | Primas de Micro seguros (USD) |           | Crecimiento Total | Crecimiento anual (2005-11) |
|----------------------|-------------------------------|-----------|-------------------|-----------------------------|
|                      | 2005 (MM)                     | 2011 (MM) |                   |                             |
| Bolivia              | 0.089                         | 6.542     | 1,238%            | 54%                         |
| Colombia             | 8.598                         | 131.753   | 608%              | 39%                         |
| República Dominicana | 0.030                         | 1.495     | 8,218%            | 109%                        |
| Ecuador              | 1.189                         | 52.622    | 4,327%            | 88%                         |
| El Salvador          | 0.497                         | 1.548     | 212%              | 21%                         |
| Guatemala            | 0.074                         | 15.588    | 1,501%            | 59%                         |
| Nicaragua            | 0.035                         | 1.038     | 2,904%            | 76%                         |
| Panamá               | 1.100                         | 0.651     | -41%              | -8%                         |
| Paraguay             | <0.001                        | 1.080     | 288,166%          | 277%                        |
| Perú                 | 5.169                         | 37.476    | 625%              | 39%                         |
| Venezuela            | 1.227                         | 0.001     | -100%             | -100%                       |
| Total                | 28.308                        | 250.793   | 786%              | 44%                         |

## Motivos para baja penetración u obstáculos para una baja inclusión financiera en microseguros

- ✓ Poca educación financiera
- ✓ Poca capacidad institucional en los canales de distribución más conocidos: las IMF.
- ✓ Poco o nulo entendimiento de las necesidades de los clientes
- ✓ Marco regulatorio inadecuado
- ✓ Estructura de costo de los productos
- ✓ Insuficiente infraestructura
- ✓ Falta de protección al consumidor
- ✓ Requerimientos de información
- ✓ Pocos proveedores, pocos productos
- ✓ Falta de confianza



## Canales de distribución



## Empoderamiento e interés del sector privado

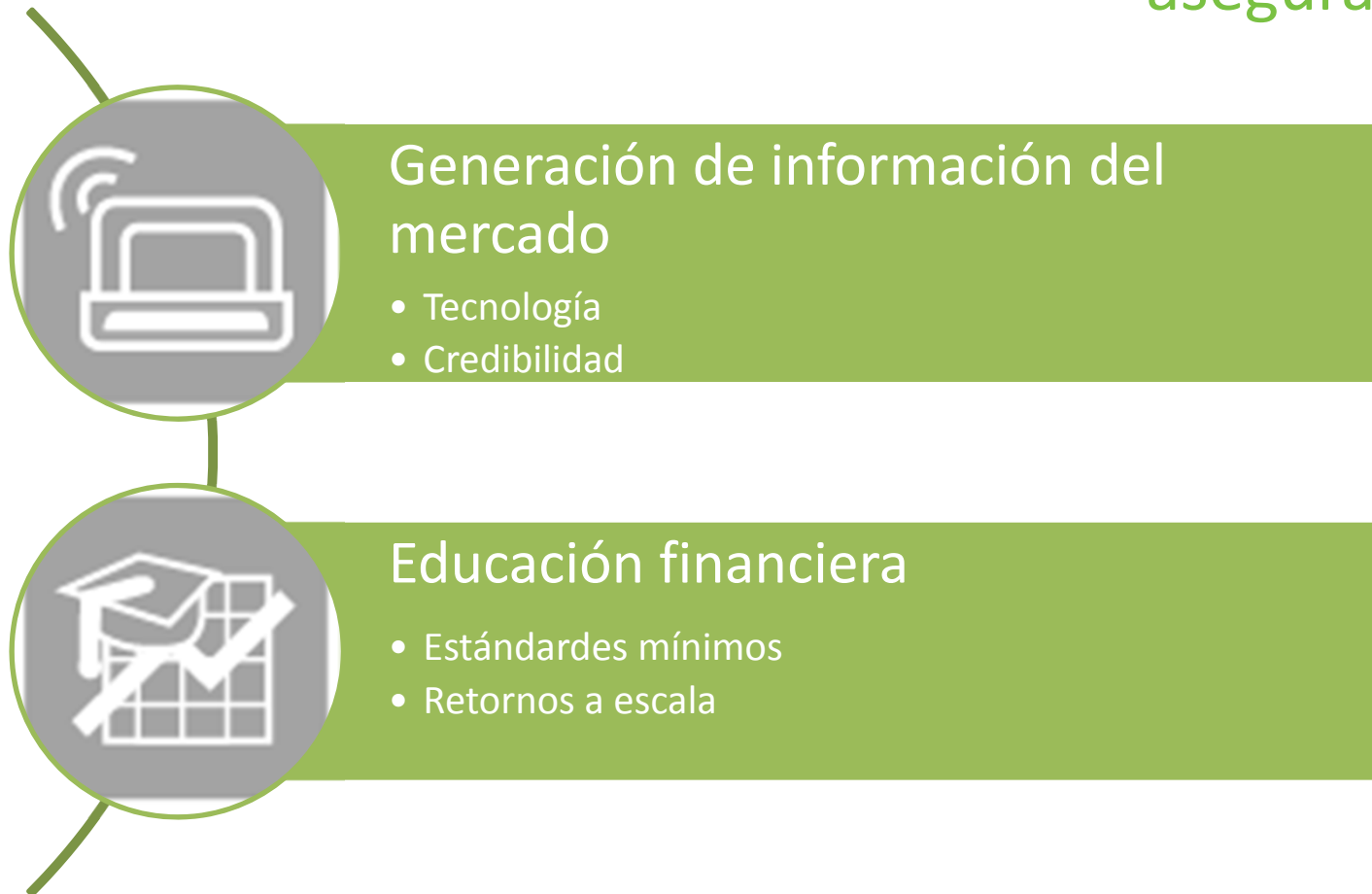


COMPAÑÍA  
DE SEGUROS

GUY CARPENTER



## Papel de las asociaciones de aseguradoras



## Regulación

**Las reglas y políticas sobre seguros en la región no son los más adecuados para el nuevo mercado de microseguro**

**Impide que los aseguradores se vuelvan más activos en el mercado**

**Genera una brecha donde los consumidores no están protegidos por reglas y supervisión sólidas.**

**Necesidad de:**

**Una postura de política y reglamentación formal de los microseguros;  
infraestructura específica;  
fortalecimiento de la capacidad institucional;  
ajuste del sistema de informes y supervisión;  
producción de normas genéricas**



## Agenda de microseguros del FOMIN

## Ecosistema de los microseguros

Macro : Medio ambiente propicio

Meso : Infraestructura financiera

Políticas,  
leyes,  
regulación,  
supervisión

Actuarios,  
auditores,  
soporte técnico,  
ajustadores,  
registro de  
reclamaciones,  
información  
tecnología

Micro: Modelos de negocios

Aseguradoras comerciales,  
mutuales y cooperativas,  
agentes, corredores,  
intermediarios.

1

Entorno  
normativo  
más fuerte



2

Mayor capacidad  
en todos los niveles  
de la cadena



3

Desarrollo  
de productos  
de alta demanda



4

Generación e  
intercambio de  
conocimiento  
para la región



#### 4 PAÍSES

con una hoja de ruta  
normativa, catalizando  
cambios en las políticas  
normas de microseguros  
en toda la región.

#### 40 PROVEEDORES DE SERVICIOS

ofreciendo microseguros  
mediante compañías de  
seguros y canales de  
distribución.

#### PRODUCTOS DE MICROSEGUROS

que son innovadores  
y desarrollados en nuevas  
áreas como son la agricultura  
y las catástrofes.

#### CONCIENCIA

y conocimiento de  
los microseguros  
aumentado en  
América Latina y  
el Caribe.

por lo menos  700,000

personas de bajos ingresos en América Latina y el Caribe  
con acceso a productos de microseguros.



## Proyectos en ejecución



### UN MODELO PILOTO DE PRODUCTOS Y MERCADOS DE MICROSEGUROS EN LATINOAMÉRICA (COOPERACION TECNICA US 1,741,256)



### IMPLEMENTACIÓN DE UN MODELO DE NEGOCIOS SOSTENIBLE PARA EL DESARROLLO DE LOS MICROSEGUROS EN CENTROAMÉRICA (COOPERACION TECNICA US\$1.606.548)



### Microseguros de Salud en El Salvador (COOPERACION TECNICA US\$712.000)



### APLICACIÓN DE NORMAS PARA LA REGLAMENTACIÓN Y LA SUPERVISIÓN DE LOS MERCADOS DE MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA (COOPERACION TECNICA US\$1.565.000)





## Trabajo con los supervisores y reguladores

- Enfoque basado en la investigación a fin de facilitar diálogo con la industria y promover inclusión financiera.
- Análisis de oferta, demanda y tópicos regulatorios aplicables.
- Apoyado por IAIS
- Activo en más de 10 países. En LAC Brasil, Colombia, Jamaica y Perú.



## Proyectos en preparación

- Microseguros de propiedad en Belice



- Microseguros de salud en Bolivia



- Microseguro agrícola para agricultores de sésamo en Paraguay



- Microseguros catastróficos para Centroamérica



Microinsurance Catastrophe  
Risk Organisation

## Lecciones aprendidas

- ⇒ Las IMF tienen buena información sobre sus clientes. Conocen su edad, enfermedades, su seriedad en el manejo financiero, cuántos miembros tiene la familia, etc. Esto es buena información para el diseño de productos de microseguros.
- ⇒ Las microfinanzas son rentables a fin de garantizar su sostenibilidad. Los microseguros también deberían ser rentables por la misma razón.
- ⇒ Siempre analizar el impacto de nuevos productos.
- ⇒ El entrenamiento de los oficiales de crédito es importante para crecer
- ⇒ Asegurarse de que están listos para crecer. Un crecimiento muy rápido puede resultar en desastre.
- ⇒ Remuneración basada en resultados puede resultar buen incentivo.
- ⇒ Microfinanzas y microseguros deberían ser líneas de negocios diferentes.
- ⇒ No subsidios para la tasa de interés ⇒ **No subsidios para la prima.**
- ⇒ Para riesgos grandes el seguro es necesario.
- ⇒ Huracán MITCH: CER 30 pre Mitch 5.02% ⇒ **21.63% post Mitch** ⇒ **2 años más tarde 6.32%**
- ⇒ **Lección: planes de contingencia y estructura de manejo de riesgos**
- ⇒ **Clientes que pierden sus activos productivos, no podrán repagar créditos**

## Lecciones aprendidas

- ⇒ Tipo de mercado de microseguros de un país indica tanto brechas como oportunidades únicas.
- ⇒ Reforma de la política fiscal ofrece oportunidades para aumentar la accesibilidad y mejorar el valor para el cliente de los microseguros.
- ⇒ Una norma flexible de microseguros es fundamental para el crecimiento del mercado.
- ⇒ Una amplia gama de canales de distribución con escala apoya la expansión y la penetración de los microseguros.
- ⇒ La practica de agrupar coberturas, como estrategia de precios y control, brinda valor para el cliente.
- ⇒ Normas que definen los microseguros por una prima máxima y una suma asegurada limiten la capacidad de las aseguradoras para ofrecer productos de alto valor.
- ⇒ En América Latina, las comisiones y cuotas a los distribuidores tienen un impacto importante en bajar las tasas de siniestralidad y aumentar las primas.

## Retos



- ◆ Poner a los microseguros en la agenda pública
- ◆ Incentivar al sector financiero
- ◆ Retos dependen del tipo de mercado
- ◆ Es preciso demostrar que existe un modelo de negocios viable GANAR- GANAR- GANAR
- ◆ La población rural tiene baja penetración, hay que incrementar seguros generales y agrícolas
- ◆ Más diseminación sobre el tema, a todo nivel: autoridades, sector financiero, canales y clientes

## Oportunidades

- Entender que los microseguros también son inclusión financiera (y no sólo responsabilidad social corporativa)
- Desarrollo de un entorno que promueva la expansión sostenible de los microseguros (normas, reglas y supervisión)
- Apoyo a la innovación en los productos para que cada vez aporten mayor valor
- Protección al consumidor
- Eliminación de barreras al acceso
- Inversión de mayores recursos en conocimiento

# MUCHAS GRACIAS

**FOMIN es miembro de la  
Microinsurance Network**

