



Microseguros: retos y perspectivas.

Victoria Eugenia Bejarano de la Torre

Mayo 2013



Necesidad de Marco Legal.



Los Microseguros como Herramienta de Penetración en América Latina



Retos



El futuro



Necesidad de marco Legal.



Los Microseguros como Herramienta de Penetración en América Latina



Retos



El futuro



Necesidad marco legal

- **Mejoran indicadores sociales (nivel de pobreza del 44% en 2002 al 38% en 2006. Desempleo 7-10%**
- **América Latina representa el 6% de la economía mundial; el 9% de la población mundial y tan solo el 1,9% de las primas.**
- **Causalidad entre seguros y economía es esencial, a mayor crecimiento del PIB, mayor crecimiento de los seguros. Penetración del 2,4% en A.L.**
- **Próximas reformas en seguridad social. Escaso crecimiento en Seguros de Vida, Rentas vitalicias.**
- **Impacto de creación infraestructura y remesas.**

Transparencia y respeto de instituciones

- Otorga tranquilidad a inversores.
- **Genera transparencia a instituciones multilaterales y ONG.**
- Estimula políticas públicas.
- **Genera mayor credibilidad de requisitos y procesos.**
- **Reduce dudas.**
- **Incrementa demanda por seguros.**
- **Afecta índices de percepción del riesgo:**
 - Emerging Market Bond Index (EMBI).
 - Percepción gubernamental.
 - Índice de calidad institucional.

Sugerencia marco legal microseguros

Definición

- Con base en valor de la prima, o estrato socio-económico. Asistencias, servicios.

Reservas

- Tratamiento especial requisitos.
- Modelos de solvencia (allocation of capital).

Conocimiento cliente

- Prevención de lavado de activos.
- Aplicación de sentido común

Procesos

- Simplificación de suscripción y definición de pago de siniestros.

Pensar en grande

- Manejo inversamente proporcional, complejidad al interior y simplicidad hacia el cliente.
- Tratamiento especial de inversiones.

Oportunidades

- Crecimiento económico por quinto año consecutivo (doble causalidad entre la economía y los seguros).
- **Mayor equilibrio en cuenta corriente y en balanza fiscal.**
- Inversión en infraestructura; recepción de remesas.
- **Potencial de seguros agrícolas y potencial en microseguros.**
- Autos representa el 25% del total del sector asegurador de A.L. tiene potencial aún mayor.
- Necesidad sentida de la región para coberturas de terremoto.
- Nuevas reformas a la seguridad social. Rentas vitalicias.
- Seguros benefician la economía: estimulan inversión, promueven estabilidad, desarrollan crédito, mercado de capitales, generan liquidez.



Necesidad de Marco legal.



Los Microseguros como Herramienta de Penetración en América Latina



Retos



El futuro



¿Qué son los microseguros?

Protección a personas de bajos ingresos contra riesgos específicos.

Pago de primas proporcional al perfil de riesgo y poder adquisitivo.

Un nuevo mercado con alto potencial de crecimiento.

Rol fundamental del sector privado, así como de las ONG y cooperativas.

Atienden las principales necesidades de protección como vida y salud.

Productos de microseguros más comunes

1. Relevante a los riesgos de la población de bajos ingresos.
2. Lo más incluyentes posible.
3. Primas a pagar accesibles, en bajas cantidades y cuantía, pero con alta frecuencia.
4. Beneficios de bajos montos pero con cobertura adecuada a los riesgos.
5. Integración de la cobertura en función del riesgo asegurable más importante.
6. Reglas y restricciones claras y bien definidas.
7. Documentación y requisitos para reclamos son sencillos y hay fácil acceso al proceso de solicitud de los beneficios.
8. Pago rápido y eficiente de los beneficios.
9. Estrategias explícitas para vencer la desconfianza de los clientes ante el concepto de seguro.
10. Educación y divulgación de información adaptada a los distintos clientes.



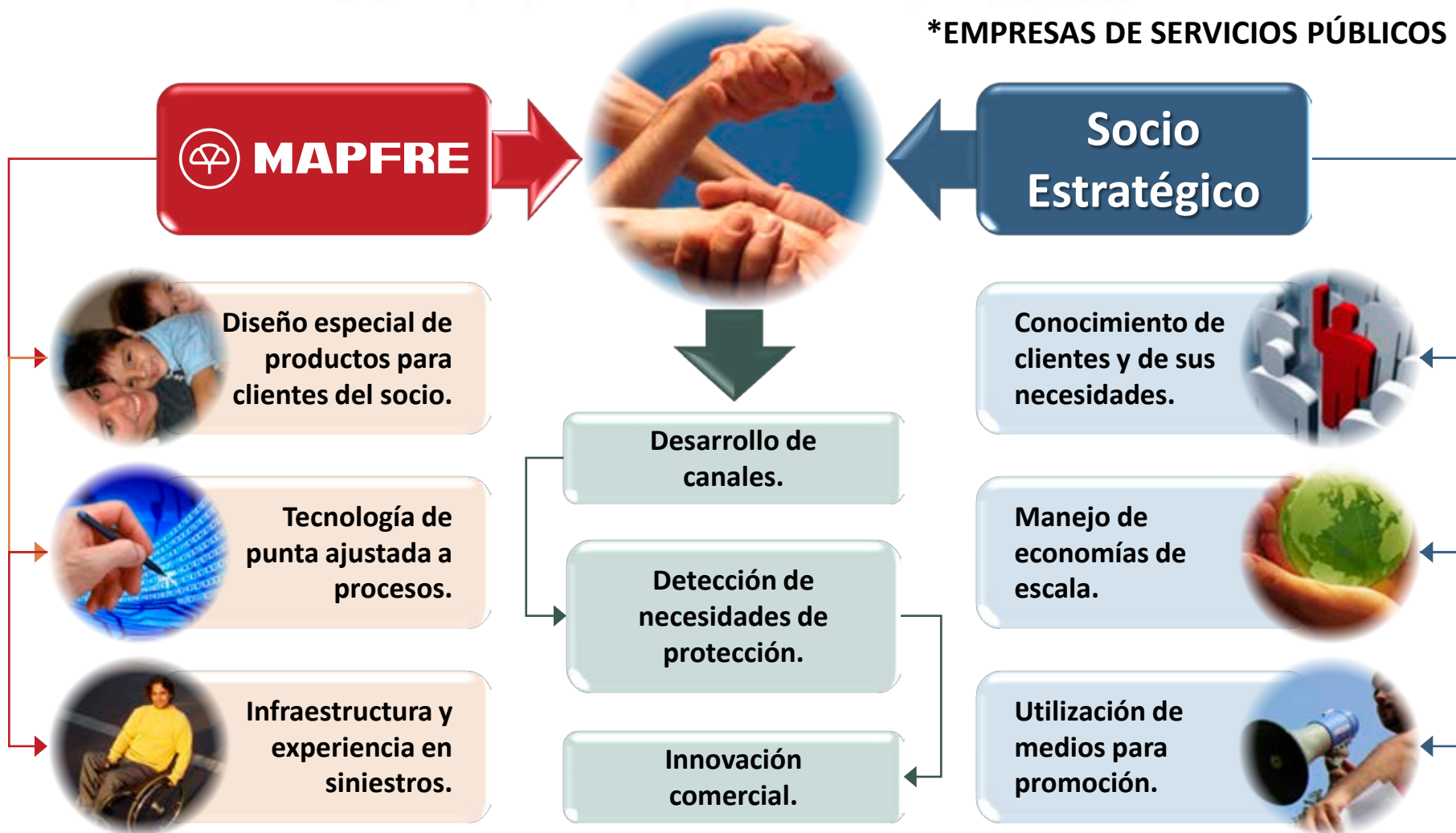
Actitud de la Industria de Microseguros

SENSIBILIDAD Y BUENA DISPOSICIÓN PARA AYUDAR A LAS PERSONAS A MANEJAR SUS RIESGOS BÁSICOS

Modelo del negocio ESP*

IAI0dG10 dG1 UG&OC10 F2h.

*EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS



Alianza estratégica ¡Empalme TOTAL!



Mecanismos de venta y afiliación



Call center: in bound y out bound.

A través de funcionarios del socio estratégico



Front Office: asesores del centro de servicio.



Promotores en la calle, venta puerta a puerta.



Acción Social: madres cabeza de familia.





Necesidad de Marco legal.



Los Microseguros como Herramienta de Penetración en América Latina



Retos



El futuro



Algunas características de los microseguros



Mucho potencial y retos en microseguro





Necesidad de Marco legal.



Los Microseguros como Herramienta de Penetración en Argentina




Retos



El futuro



El futuro

- Separación de caminos del microcredito.
 - Alcance de masa critica.
 - Redes de recaudo.
 - Ingreso marginal.
 - Incentivos:
 - Fiscales / tributarios.
 - De suscripción.
-  Necesidad sentida de un desarrollo mas rápido.



Gracias
por su atención.

FUNDACION MAPFRE

MAYO 2013

MADRID

Victoria Bejarano de La Torre

