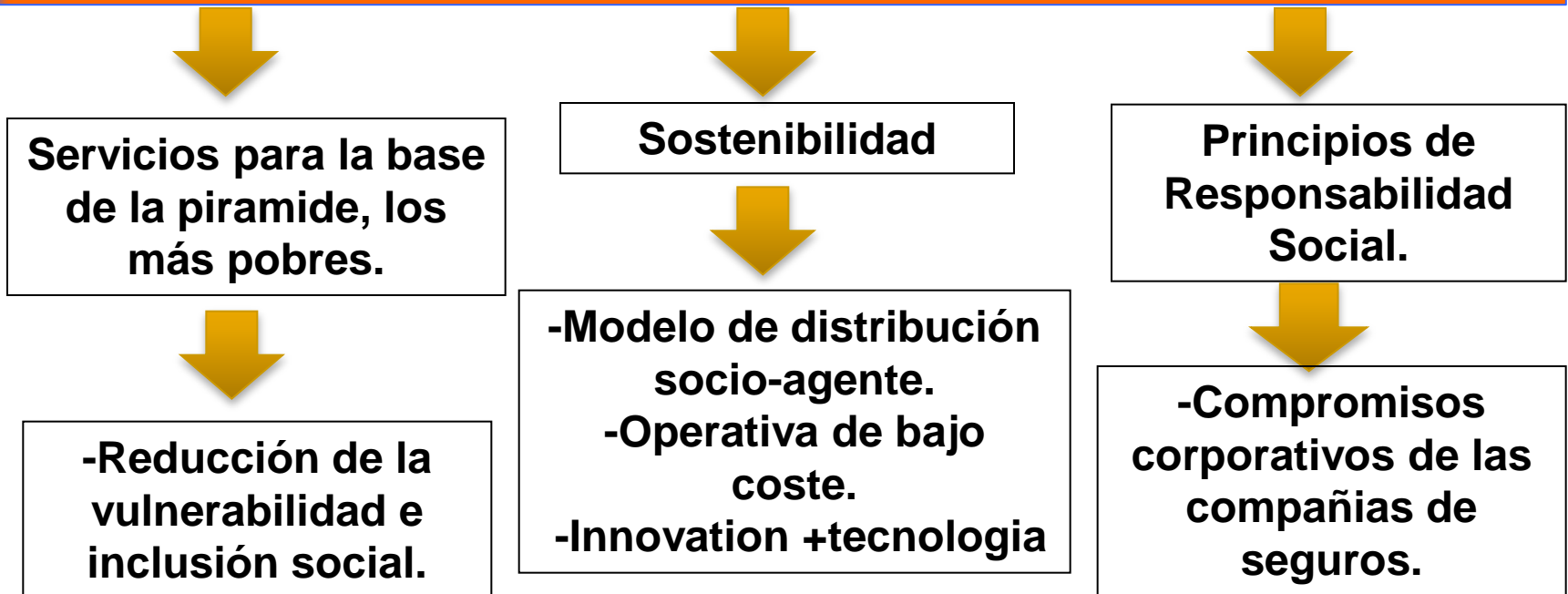


**Equilibrio entre la performance social y económica en los programas de microseguros. Dr. Francisco Javier Garayoa Arruti**

## ■ LO QUE SABEMOS:

**Los objetivos sociales definen la actividad microaseguradora.**



## ■ **LO QUE SABEMOS:**

### □ **Barreras de la Actividad Microaseguradora:**

- **Dificultades en la demanda y oferta.**
- **Operadores informales.**
- **Falta de cultura financiera y confianza.**
- **Rentas irregulares y economía informal.**
- **Complejidad en el tratamiento del riesgo.**
- **Problemas para la masificación y escalabilidad.**
- **Carencia de Canales de distribución formales.**
- **Escasa percepción del riesgo.**

## ■ LO QUE SABEMOS:

- Costes operativos.
- Coberturas.
- Accesibilidad.



Sources: "Strategies for Sustainability" (C. Churchill, 2006)

## ■ LA PREGUNTA: ¿Como lograr la...?

- Sostenibilidad.
- Rentabilidad.
- Mercado y competencia.

**Inclusión financiera y social**

## ● ¿Cuáles consideras como posibles causas del desequilibrio entre la performance económica y social?:

- Estrategia comercial no diferenciada entre productos del seguro tradicional y los microseguros (los microseguros son tratados como los seguros masivos).
- Planteamientos técnicos de provisiones de mayor riesgo en los microseguros.
- Dificultades para asumir el concepto de inclusión financiera y social en los microseguros.
- Enfoque del mercado de los microseguros como potencial de negocio a corto plazo.

## ■ Respuestas del mercado: casos.

- Experiencias de microseguros en Colombia, Perú y Brasil.
- Operadores más representativos en estos mercados.
- Selección de los programas.
- Encuesta semiestructurada y cuestionario detallado.
- Indicadores de desarrollo económico y social (Wipf y Garand).

**Colaboración con el regulador nacional, las asociaciones de aseguradores y Mapfre en cada país.**

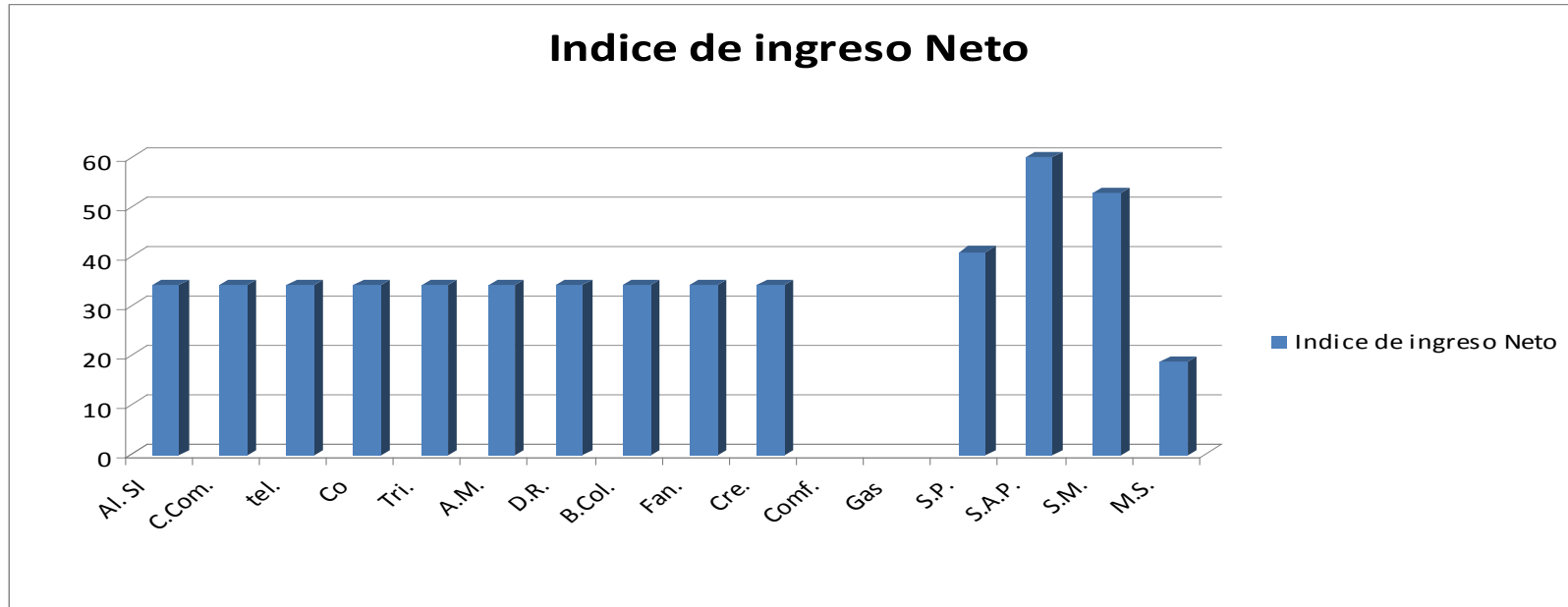
## Operadores e instituciones visitadas.

| Colombia              | Peru                 | Brazil        |
|-----------------------|----------------------|---------------|
| Mapfre                | Mapfre               | Mapfre        |
| FASECOLDA             | Superint. B. Seguros | SINAF         |
| Seguros Liberty       | Pacífico             | CNSeg         |
| Aseguradora Solidaria | La Positiva          | Susep         |
| Seguros Colpatria     | Invita               | Chubb         |
| Aseg. Colseguros      | Caja Nuestra Gente   | Marítima Seg. |
|                       |                      | Sul América   |
|                       |                      | Bradesco      |
|                       |                      | Cardiff       |
|                       |                      | ACE           |



## ■ Indicador de sostenibilidad.

**Índice de ingreso Neto** (*Índice de Ingreso Neto = Ingreso Neto / Prima ganada*).



**Regla general, Wipf y Garand (2008), el índice neto positivo refleja la sostenibilidad del programa.**

**Si el programa supera el rango del 10% el valor para el cliente es escaso.**

## ■ Claves de Éxito.

- Inversión en tecnología y medios: **Innovación +tecnología.**
- Comercialización: **Canales no convencionales.**
- Ajustes de los Costes, operativos y comerciales: **Eficiencia.**
- Respuesta a la demanda: **Venta, no colocación, y retorno de valor.**
- Masa crítica de primas y volúmenes: **Sostenibilidad en el tiempo.**
- Masificación y escalabilidad: **Ahorro de costes y dilución del riesgo.**
- Orientaciones ante problemas de mercado. **Confianza, cultura,..**

## ■ Valoraciones

**Cada programa un esquema singular**



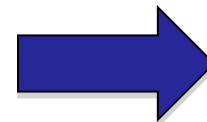
**Sin modelos generales.**

**Modelos cercanos de referencia**



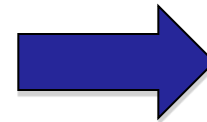
**Seguros masivos.  
Seguros populares.**

**Cambio de mentalidad en la industria**



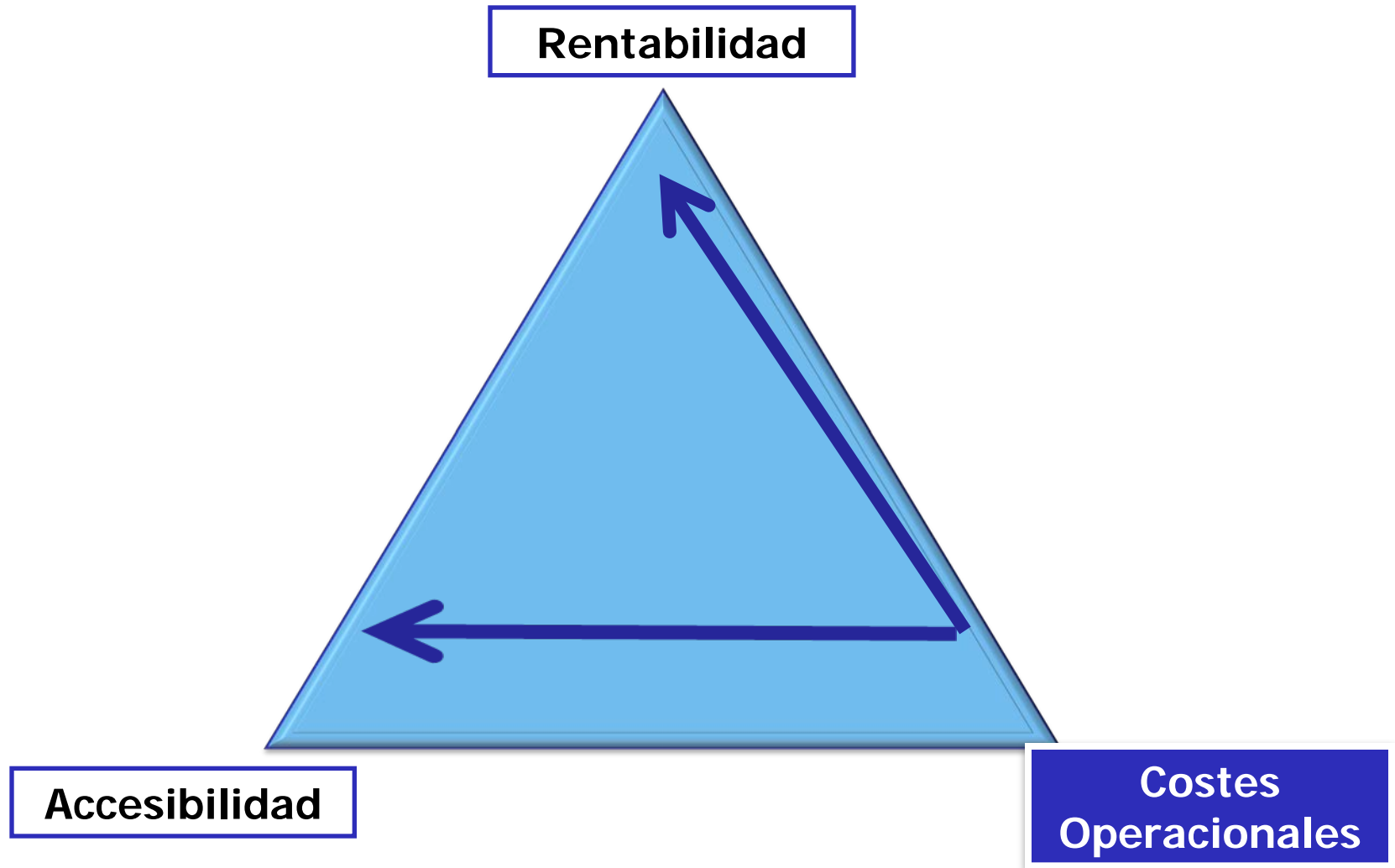
**Producto inclusivo.  
No rentabilidad de mercado en el C.P.**

**Equilibrio entre en performance económico y el social**

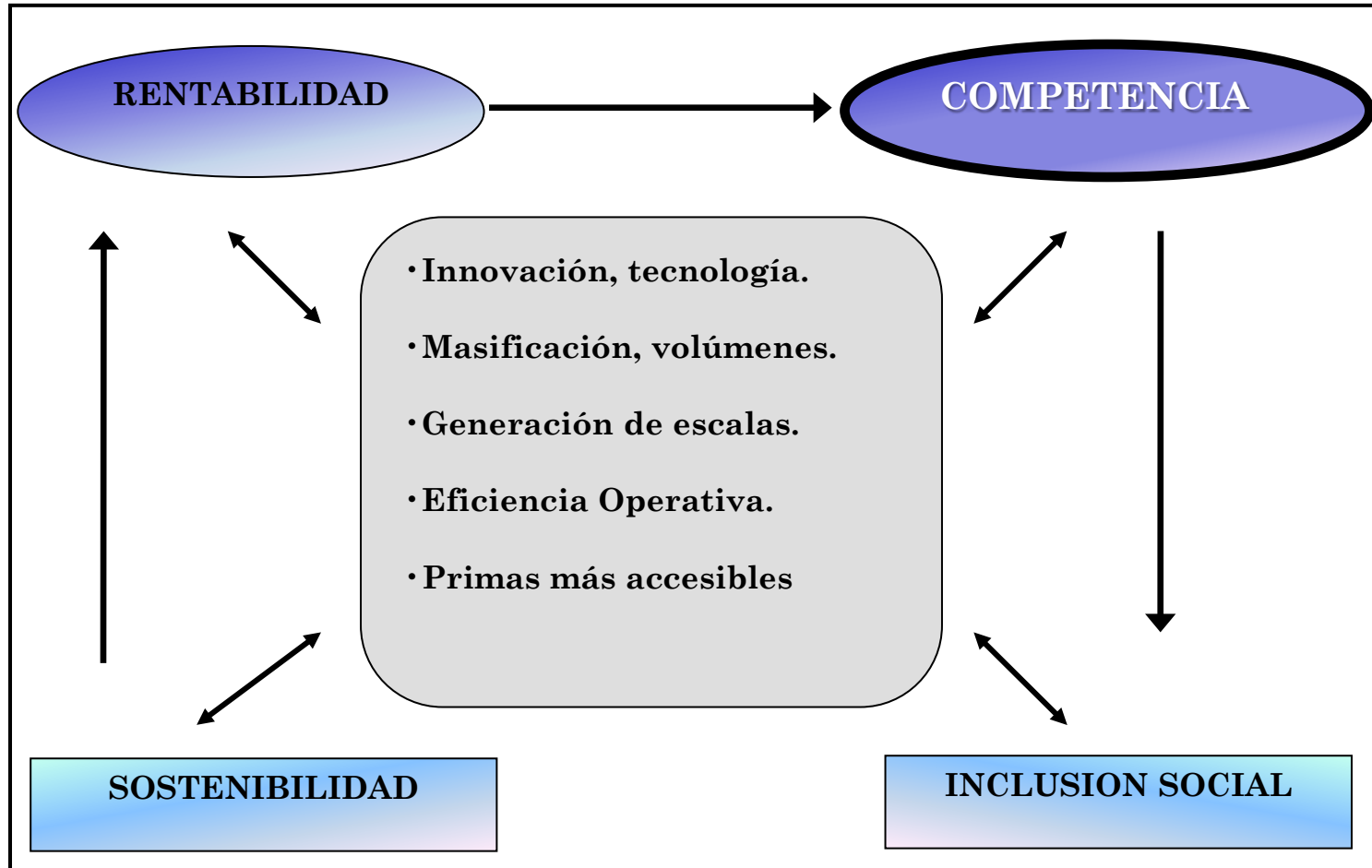


**Masificación y volumen/escalabilidad**

## ■ Ajustes del equilibrio necesario.



## ■ Esquema de mercado.



**GRACIAS POR SU  
ATENCIÓN**