



# **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\*

\*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.



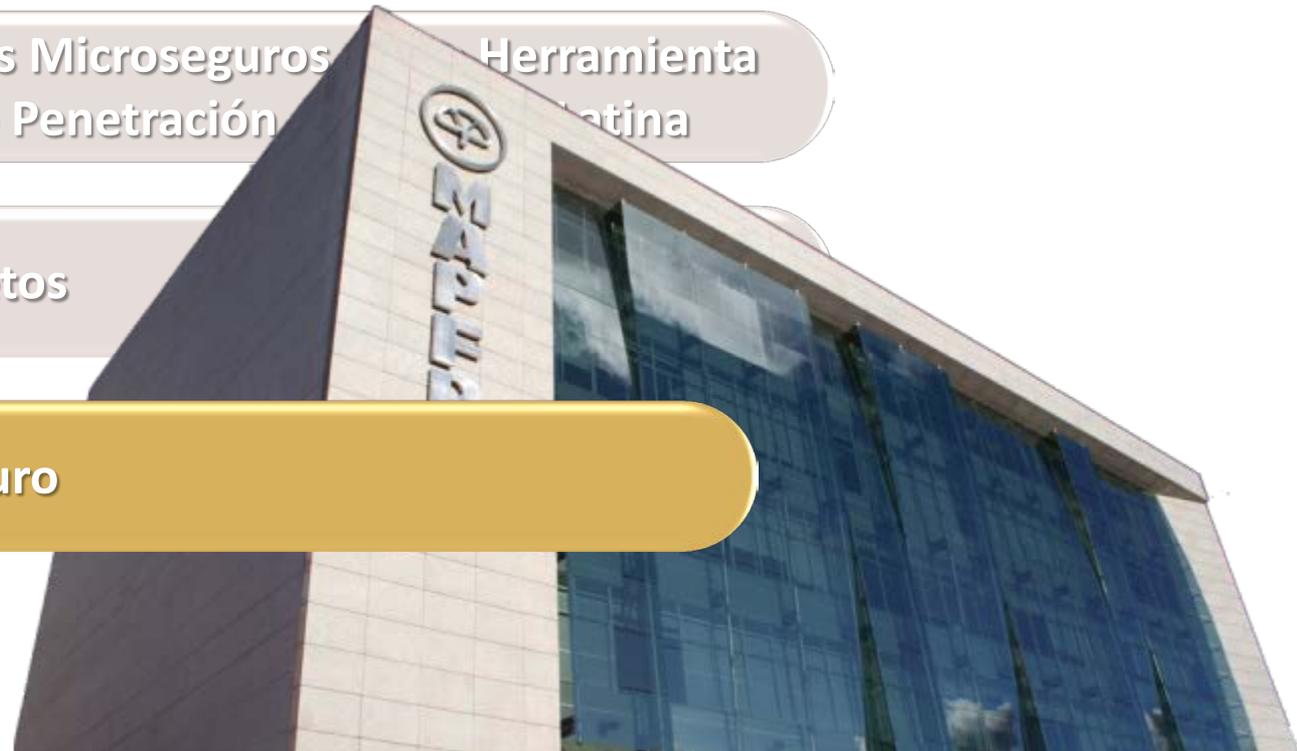
Los Microseguros como Herramienta de Penetración en Argentina



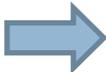
Retos



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

