



MAPFRE Σconomics

INCLUSIÓN FINANCIERA EN SEGUROS

Inclusión financiera en seguros

**Microseguros
para la inclusión**

MAPFRE

>Economics

Este estudio ha sido elaborado por MAPFRE Economics.

Se autoriza la reproducción parcial de la información contenida en este estudio siempre que se cite su procedencia.

Citar como:

MAPFRE Economics (2020), *Inclusión financiera en seguros*, Madrid, MAPFRE Economics.

© Imagen de cubierta: iStock

© De los textos y la edición:

MAPFRE Economics - mapfre.economics@mapfre.com

España: Carretera de Pozuelo, 52 - Edificio 1

28222 Majadahonda, Madrid

México: Avenida Revolución, 507

Col. San Pedro de los Pinos

03800 Benito Juárez, Ciudad de México

Junio, 2020.

MAPFRE Economics

Manuel Aguilera Verduzco

Director General

avmanue@mapfre.com

Ricardo González García

Director de Análisis, Estudios Sectoriales y Regulación

ggricar@mapfre.com

Gonzalo de Cadenas Santiago

Director de Análisis Macroeconómico y Financiero

gcaden1@mapfre.com

José Brito Correia

jbrito@mapfre.com

Begoña González García

bgonza2@mapfre.com

Isabel Carrasco Carrascal

icarra@mapfre.com

Fernando Mateo Calle

macafee@mapfre.com

Rafael Izquierdo Carrasco

rafaizq@mapfre.com

Eduardo García Castro

gcedua1@mapfre.com

Maximilian Antonio Bruno Horn

Verónica Martínez Vera

Almudena Aramburu González

José Luis Pozo Estudillo

Miguel Ángel Martínez Roa

Óscar García García

Contenido

Presentación	9
Resumen ejecutivo	11
1. Inclusión financiera en seguros: fundamentos	13
1.1 Seguros masivos, seguros inclusivos y microseguros	14
1.2 Los microseguros y las barreras a la inclusión financiera	15
1.3 Panorama global de la inclusión financiera y de los microseguros	18
1.4 El rol de las nuevas tecnologías	20
1.5 Iniciativas de <i>Insurtech</i> en materia de inclusión	21
2. Productos de microseguros	23
2.1 Tipología de productos	23
2.2 Características de los productos	24
3. Revisión de mercados relevantes	27
3.1 Asia	27
3.2 África	28
3.3 México	30
3.4 Centroamérica	31
3.5 Colombia	32
3.6 Brasil	34
3.7 Perú	36
3.8 Argentina	37
3.8 Otros mercados latinoamericanos	38
4. Aspectos regulatorios	41
5. Conclusiones	43

Referencias	45
Referencias bibliográficas	47
Índice de gráficas y tablas	51

Presentación

El seguro constituye un instrumento financiero que, a través de la mutualización de riesgos y compensación de pérdidas, contribuye a la continuidad del proceso económico y a la formación de capital. En esa medida, la mayor expansión de la actividad aseguradora en la economía es una precondition para que esta eleve la eficiencia de su desempeño, logrando sustentar una ruta de crecimiento sostenido.

Sin embargo, el seguro es también un mecanismo que facilita el proceso de movilidad social, al permitir que los individuos y familias puedan superar los *shocks* que, a lo largo de la vida, pueden llegar a afectar su patrimonio y capacidad de generación futura de renta. En ausencia de mecanismos que, como el seguro, permitan transferir esos riesgos, los avances individuales o familiares alcanzados pueden perderse ante la materialización de ciertos eventos adversos. Así, la posibilidad de acceder a productos y servicios aseguradores puede ser la diferencia entre que los individuos o familias consigan el objetivo de la movilidad social, o permanezcan en condiciones de vulnerabilidad económica.

De esta forma, la búsqueda de mecanismos que permitan elevar el acceso de la población, especialmente la de menores ingresos, a mecanismos para transferir los riesgos que enfrentan y compensar las pérdidas derivadas de la materialización de los mismos, constituye una pieza esencial en las políticas públicas orientadas a elevar las condiciones materiales de vida de la población. En este contexto, el presente informe tiene como propósito presentar un análisis conceptual y de experiencia internacional, en torno a la forma en que los microseguros pueden contribuir al propósito de la inclusión financiera y, con esta, a elevar las posibilidades de que un segmento muy amplio de la sociedad pueda acceder a mayores niveles de bienestar.

MAPFRE Economics

Resumen ejecutivo

El concepto de inclusión financiera se entiende como el proceso mediante el cual una sociedad tiene acceso a los diferentes servicios financieros (crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones), así como a mecanismos de educación financiera, con el propósito de que pueda mejorar sus condiciones materiales de bienestar. En el caso de la actividad aseguradora, la inclusión financiera se concentra en conseguir el acceso por parte de los grupos de menores ingresos de la sociedad a aquellos productos que les permitan la protección de la vida, la salud y el patrimonio, a través de los procesos de ahorro y de compensación de pérdidas implícitos en los productos de seguros.

El proceso de inclusión financiera en seguros se ha implementado, de manera general, a través de tres tipos de productos: los “seguros masivos”, los “seguros inclusivos” y los “microseguros”. Desde principios de los años noventa, los “microseguros” empezaron a ser considerados como una posible herramienta en el marco de distintos programas públicos y de organismos internacionales, que tratan de ayudar a mejorar las condiciones de vida de los colectivos de bajos ingresos a los que van dirigidos. Sin duda, el “microseguro” es un instrumento que puede utilizarse para proteger a la población económicamente más vulnerable ante gastos imprevistos por la ocurrencia de un evento susceptible de ser mutualizado a través de la técnica aseguradora. En ese sentido, el hecho de que estas instituciones lo hayan incluido como parte de sus agendas está elevando la presión hacia las entidades aseguradoras para que sean parte de su carta de productos.

De manera particular, se pueden identificar dos factores principales que están incidiendo en el desarrollo de los microseguros a nivel mundial en los últimos años. El primero, es la voluntad

por parte de los poderes públicos para estimular su crecimiento como parte del diseño de políticas públicas creadas ex profeso, y el segundo, es la tecnología, la cual puede facilitar el acceso a un amplio colectivo de potenciales asegurados (incluso en áreas rurales) a un coste razonable.

Del análisis realizado en este informe se infiere que, en buena medida, la viabilidad futura de los microseguros dependerá de su capacidad para soportarse sobre bases tecnológicas modernas. De otra manera, la mayor parte de la prima tendría que destinarse a la cobertura de los gastos de administración, distribución y márgenes prudenciales, lo que dejaría un porcentaje muy reducido de la prima destinado a pagar siniestros. Esto impediría al seguro cumplir su función de mutualización de riesgos y/o de generación de ahorro, por lo que no se conseguiría crear valor para los tomadores de los microseguros.

Este informe destaca igualmente que las plataformas informáticas preparadas para la producción y distribución de productos estandarizados en masa pueden apoyar la viabilidad de los microseguros. Se trata de aprovechar, en la medida de lo posible, esas plataformas tecnológicas con el fin de incluir en su oferta productos con coberturas más adecuadas a la población de bajos ingresos, buscando las economías de escala que permitan emitirlos a un coste razonable. El desarrollo tan importante que han tenido estas plataformas web o mediante aplicaciones móviles para los servicios financieros, pueden facilitar de manera significativa la distribución de microseguros.

Un caso destacable en este sentido, es la iniciativa pública llevada a cabo en la India. En este mercado se comercializan microseguros a

través de las plataformas informáticas denominadas “Common Service Centres” (CSC), a través de las cuales se pueden ofrecer servicios financieros, además de otros servicios públicos y privados. Estas plataformas (que constituyen la denominada “CSC Network”) tienen como objetivo asegurar costes operativos reducidos, procesos digitales transparentes y una buena accesibilidad a los productos y servicios, incluso desde zonas rurales. Asimismo, estas nuevas tecnologías pueden ser de gran utilidad a la hora de realizar la segmentación de clientes a través de los datos que aportan, facilitar la identificación digital de los tomadores, la recepción, gestión y pago de siniestros (incluidas compensaciones automáticas basadas en índices), el análisis de información, la detección del fraude, así como la prevención y mitigación del riesgo, entre otros aspectos.

En el presente informe se realiza un análisis de los principales mercados de Asia, África, América Latina y Caribe, los cuales presentan amplias bases poblacionales de rentas medias-bajas, población objetivo de los microseguros. Del análisis realizado se observa que el entorno para la inclusión financiera a nivel mundial está mejorando, siendo Latinoamérica la región líder en materia de infraestructura y regulación en este ámbito. Dentro de los países más avanzados se

encuentran Colombia, Perú, Uruguay, México y la India. Pero, incluso en estos países, queda todavía mucho camino por recorrer.

En el segmento de los mercados aseguradores relevantes para este informe, los seguros de Vida temporales para el caso de muerte son los que actualmente dominan el mercado de los microseguros. No obstante, también pueden encontrarse versiones de seguros de Vida ahorro, seguros sobre el patrimonio, agrícolas, e incluso microseguros de salud, uno de los productos de seguros con mayor demanda por las familias de bajos recursos, aunque también el que presenta menores niveles de penetración y mayores niveles de complejidad en cuanto a su implementación.

Por último, el estudio profundiza en las medidas de políticas públicas que podrían adoptarse, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda, para promover la inclusión financiera a través de los microseguros, superando las barreras que impiden avanzar en su desarrollo.

1. Inclusión financiera en seguros: fundamentos

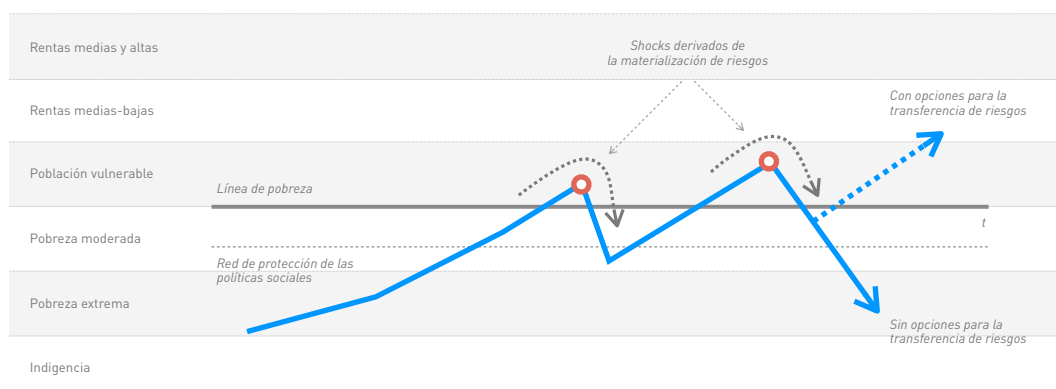
De manera general, el concepto de inclusión financiera se entiende como el proceso mediante el cual una sociedad tiene acceso a los diferentes servicios financieros (crédito, ahorro, seguros, sistema de pagos y pensiones), así como a mecanismos de educación financiera, con el propósito de que pueda mejorar sus condiciones materiales de bienestar. En el caso de la actividad aseguradora, la inclusión financiera se concentra en conseguir el acceso por parte de los grupos de menores ingresos de la sociedad a aquellos productos que les permitan la protección de la vida, la salud y el patrimonio, a través de los procesos de ahorro y de compensación de pérdidas implícitos en los productos de seguros.

En la trayectoria en la que los individuos y las familias de más bajos ingresos avanzan buscando abandonar su condición de pobreza y lograr colocarse por encima de la red de protección que proporcionan las políticas sociales gubernamentales, pueden presentarse *shocks* que afecten su patrimonio y capacidad de generación de renta. En ausencia de algún mecanismo como el seguro para transferir esos riesgos y compensar las pérdidas

respectivas, los avances realizados pueden perderse súbitamente ante la materialización de ciertos riesgos que afecten su vida o su patrimonio. Así, en el largo plazo, la posibilidad de acceder a productos y servicios aseguradores puede ser la diferencia entre que las familias consigan el objetivo de la movilidad social, o permanezcan en condiciones de vulnerabilidad económica y social (véase la Gráfica 1).

De esta forma, por hallarse íntimamente asociado a los patrones de desigualdad económica y social, el reto de ampliar la inclusión financiera conlleva el diseño e implementación tanto de políticas públicas, como de avances en el diseño de productos aseguradores, de tal forma que se logren aumentos en la penetración del mecanismo del seguro en la economía y, con este, en los niveles de bienestar. Por esta razón, los medios a través de los cuales dicho proceso de inclusión financiera en seguros puede llevarse a cabo tienen que ver con las formas de acceder a grupos específicos, en especial aquellos que se encuentran en la base de la pirámide de la población.

Gráfica 1
Efecto de la materialización de los riesgos
sobre la trayectoria de elevación del bienestar en la población de menores ingresos



Fuente: MAPFRE Economics, a partir de Monique Cohen y Jennefer Sebastad, "Reducing vulnerability: the demand for microinsurance", *Journal of International Development* (2005)

1.1 Seguros masivos, seguros inclusivos y microseguros

Uno de los instrumentos al que, en los últimos años, se ha asociado el proceso de inclusión financiera en materia aseguradora, son los llamados microseguros. El término "microseguro" se emplea para referirse a los seguros dirigidos a poblaciones de bajos ingresos, los cuales pueden englobarse dentro de una categoría más amplia denominada "seguros inclusivos", que son seguros dirigidos a colectivos generalmente excluidos o insuficientemente atendidos por el mercado asegurador (véase la Gráfica 1.1).

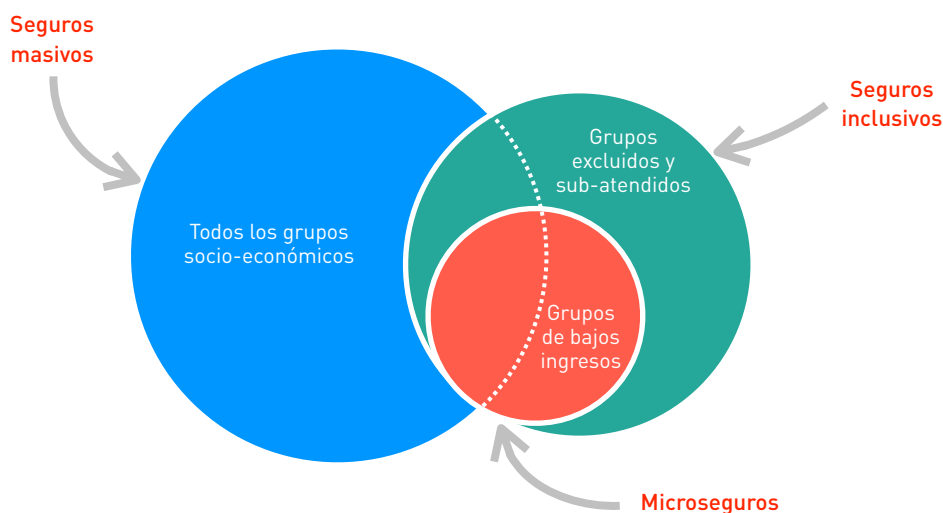
En contraposición a estos, los llamados "seguros masivos" se caracterizan por ser productos diseñados para su comercialización a través de canales de distribución de alto alcance en cuanto a la población objetivo y por ser productos estandarizados de fácil comprensión por parte de su público objetivo. Así, por ejemplo, los seguros de salud diseñados para su distribución a través de los mercados electrónicos en los Estados Unidos (conocidos como "exchanges"), pueden ser considerados como "seguros masivos", por lo que se trata de un universo mucho más amplio que el de los "seguros inclusivos" y el de los "microseguros". No obstante, resulta importante destacar que algunas de las características de

simplicidad y fácil distribución de los "seguros masivos", son plenamente aprovechables por los "microseguros".

Hasta ahora, los "microseguros" no suelen formar parte de los modelos de negocio de gran parte de las entidades aseguradoras tradicionales. La principal razón pareciera tener que ver con el hecho de que carecen de atractivo como mercado potencial dada su escasa rentabilidad, las diferencias respecto a los mecanismos tradicionales de distribución y las dificultades para estimular su demanda. Sin embargo, dos factores parecieran estar incidiendo en el desarrollo de los microseguros en los últimos años. El primero, es la voluntad por parte de los poderes públicos para estimular su crecimiento como parte del diseño de políticas públicas creadas ex profeso, y el segundo, es la tecnología, la cual puede facilitar el acceso a un amplio colectivo de potenciales asegurados (incluso en áreas rurales) a un coste razonable.

Desde principios de los años noventa, los "microseguros" empezaron a ser considerados como una posible herramienta en el marco de distintos programas públicos y de organismos internacionales, que tratan de ayudar a mejorar las condiciones de vida de los colectivos de bajos ingresos a los que van dirigidos. Sin duda, el "microseguro" es un instrumento que puede utilizarse para proteger a la población, los

Gráfica 1.1
Taxonomía de los seguros masivos e inclusivos



Fuente: MAPFRE Economics (con información de IAIS y ASSAL)

pequeños comercios, agricultores, ganaderos y empresas más vulnerables económicamente ante gastos imprevistos por la ocurrencia de un evento susceptible de ser mutualizado a través de la técnica aseguradora. En ese sentido, el hecho de que estas instituciones lo hayan incluido como parte de sus agendas está elevando la presión hacia las entidades aseguradoras para que sean parte de su carta de productos¹.

La técnica aseguradora permite que, a través del “microseguro”, se pueda ofrecer protección a estos colectivos vulnerables contra los riesgos de muerte, accidentes, enfermedad, daños en sus bienes o, incluso, riesgos catastróficos, con coberturas y costes adecuados a sus circunstancias económicas. Las coberturas típicas que ofrecen los “microseguros” están relacionadas normalmente con los riesgos de alto impacto y baja frecuencia. De esta forma, el “microseguro”, combinado con otras políticas sociales y financieras del gobierno, puede apoyar a estos segmentos de población ante la ocurrencia de ese tipo de eventos, previniendo que esos *shocks* puedan generar un retroceso en la ruta de elevación de los niveles de ingreso de las familias.

Dentro de la población de bajos ingresos, existe un segmento que presta sus servicios amparados bajo contratos laborales formales, por lo que suelen contar con un sistema previsional de carácter obligatorio con coberturas de accidentes, incapacidad y fallecimiento. Por este motivo, los “microseguros” ofrecen su mayor potencial al orientarse a la población de bajos ingresos que pertenece a la economía informal que, en los países emergentes, suele considerarse como un grupo objetivo para los programas de “microseguros”. En muchas ocasiones, los colectivos más vulnerables se encuentran en las áreas rurales, lo cual dificulta el acceso a los canales tradicionales de distribución de seguros, los cuales suelen concentrarse en áreas urbanas por una cuestión de eficiencia en costes. Sin embargo, los nuevos canales digitales de distribución están ayudando a superar esta barrera.

1.2 Los microseguros y las barreras a la inclusión financiera

Como se indicaba antes, la inclusión financiera en seguros se enfoca en tratar de establecer políticas y mecanismos que amplíen el acceso al mecanismo de protección y compensación de riesgos básicos (vida, salud, accidentes, propiedad y responsabilidad) que ofrece el seguro, por parte de grupos excluidos o insuficientemente atendidos de la sociedad. Al dirigirse tanto a la población excluida como a la insuficientemente atendida, los seguros inclusivos involucran no solamente los denominados microseguros (orientados tradicionalmente a grupos de bajas rentas), sino también un segmento de seguros que se ofrecen bajo mecanismos de venta masiva (“seguros masivos”) dirigidos a diversos estratos de la población.

De esta forma, por sus características, los “seguros inclusivos” constituyen una de las principales herramientas para reducir la Brecha de Protección del Seguro (BPS) en las economías emergentes, al actuar en dos dimensiones. Por una parte, en una perspectiva de corto plazo, elevan la demanda de aseguramiento al incorporar a nuevos segmentos de la población (bien sean excluidos o insuficientemente atendidos) al mecanismo de protección y compensación que representa el seguro. Y por la otra, en una dimensión de medio y largo plazos, los seguros inclusivos son también un instrumento de educación financiera que permite acompañar el progreso socio-económico de la población y, con este, el aumento ulterior de la demanda de seguros.

No obstante, la inclusión financiera en seguros enfrenta diversas barreras. Estos obstáculos pueden clasificarse, para propósitos analíticos, en dos categorías: los que tienen que ver con limitaciones que afectan la demanda de seguros, y aquellos que se encuentran ligados a aspectos relacionados con la oferta de servicios de aseguramiento (véase la Gráfica 1.2-a).

Barreras por el lado de la demanda

Desde el lado de la demanda, son tres los principales obstáculos para avanzar en una mayor inclusión financiera en seguros: (i) el bajo nivel de renta de la población objetivo; (ii)

Gráfica 1.2-a
Barreras a la inclusión financiera en seguros



Fuente: MAPFRE Economics

la estacionalidad de la renta disponible, y (iii) bajo grado de educación financiera.

El primero de estos obstáculos tiene que ver con el *reducido nivel de renta de la población objetivo*, especialmente en el caso del segmento excluido, el cual representa el mayor de los retos en la reducción de la brecha de aseguramiento. En la medida en que la renta disponible de las familias resulte insuficiente para cubrir adecuadamente las necesidades básicas, difícilmente permitirá la adquisición de productos de protección financiera.

Un segundo aspecto tiene que ver con la *estacionalidad de la renta disponible*. Los grupos excluidos de la protección aseguradora en los mercados emergentes, por el tipo de vinculación a los mercados laborales y por el perfil de actividades económicas que realizan, típicamente reciben una renta con una marcada estacionalidad, lo cual tiene implicaciones respecto a los modelos tradicionales de negocio asegurador, específicamente en lo que se refiere al mecanismo de pago de las primas.

Y finalmente, como último factor por el lado de la demanda se encuentra el *bajo grado de educación financiera* que caracteriza a los grupos de población objetivo, lo que implica una baja conciencia respecto a la necesidad de contar con protección contra los efectos de la materialización de los riesgos, y sobre la forma en que estos pueden afectar la trayectoria de

elevación de los niveles de bienestar personal y familiar.

Como se desprende de lo anterior, los factores por el lado de la demanda son aspectos de naturaleza estructural asociados tanto al ritmo de crecimiento económico de un país y a su estructura de distribución de la renta, como a cuestiones ligadas a la falta de profundidad de los mecanismos de educación formal en las economías emergentes.

Barreras por el lado de la oferta

Por otra parte, desde el lado de la oferta, hay cuatro elementos relevantes a considerar dentro de los obstáculos para avanzar más rápidamente en los procesos de inclusión financiera aseguradora en los mercados emergentes: (i) modelos de negocio inadecuados; (ii) las características imperantes en el diseño de productos aseguradores; (iii) la necesidad de nuevos mecanismos de distribución, y (iv) los aspectos regulatorios.

En primer término, se encuentra la existencia de *modelos de negocio inadecuados* para acceder con eficiencia a la población a la que se pretende llegar. Los modelos de negocio (de aseguradoras comerciales tradicionales, de mutuales y cooperativas, e incluso de micro-aseguradoras y de nuevos participantes en los mercados aseguradores) deben adaptarse a las

condiciones específicas de los mercados sobre los que se desea ampliar los niveles de inclusión.

A pesar de que dicha adecuación debe obedecer a las condiciones particulares de cada mercado, así como a la estrategia concreta de las entidades que pretenden abordarlos, pareciera haber un conjunto de aspectos básicos a considerar:

- (i) El perfil particular del cliente (bajo nivel de renta disponible, reducido nivel de concienciación respecto de los riesgos que enfrentan y cómo protegerlos, la naturaleza de sus gastos de consumo, las dificultades de localización, la informalidad en sus esquemas de trabajo, la irregularidad de las fuentes de renta, etc.), el cual difiere de los consumidores tradicionales que ya son atendidos por el sector asegurador.
- (ii) La necesidad de emplear canales de distribución no tradicionales.
- (iii) Las particularidades del ciclo del producto de seguro inclusivo, el cual difiere de los productos tradicionales.
- (iv) La necesidad del uso intensivo de la tecnología y la digitalización como medios para abatir costes operativos y de transacción.

Una segunda barrera por el lado de la oferta tiene que ver con las *características imperantes en el proceso de diseño de productos aseguradores*. Como en el caso anterior, el diseño del producto de “seguro inclusivo” debiera considerar ciertas características especiales que no necesariamente se presentan en el proceso de diseño de las propuestas de valor tradicionales (véase la Gráfica 1.2-b). En este sentido, los productos de “seguros inclusivos” requieren de un tratamiento particular que incluye, entre otros aspectos:

- (i) un proceso complejo de fijación de tarifas (por la falta de suficiente información para la medición de riesgos de la población objetivo);

- (ii) la determinación de una cobertura bien definida y limitada, así como la reducción del número y tipo de exclusiones del producto (que permita la simplificación del mismo y lidiar con el problema de los bajos niveles de educación financiera);

- (iii) la flexibilización de los mecanismos para el pago de la prima (para lidiar con el problema de la estacionalidad de la renta disponible), y

- (iv) el establecimiento de procedimientos simples y expeditos para el pago de las indemnizaciones derivadas del producto. En este sentido, la innovación constituye un aspecto central en el diseño de productos de seguros inclusivos, en la medida en que se trata de productos que no necesariamente pueden adaptarse a partir de los productos tradicionales, sino que requieren de nuevas fórmulas apropiadas a una población objetivo de características diferentes.

En tercer lugar, la mayor inclusión financiera requiere de *nuevos mecanismos de distribución*. Hasta hace relativamente poco tiempo, los canales de distribución que empleaba la industria aseguradora eran bastante tradicionales (agentes y brokers). Recientemente, sin embargo, la incorporación de otros canales (banca seguros, acuerdos con entidades comerciales y prestadores de servicios no financieros, así como la introducción de canales digitales) ha traído consigo el fortalecimiento del concepto de la multi-canalidad.

Gráfica 1.2-b
Ciclo del producto asegurador inclusivo



Fuente: MAPFRE Economics

En materia de “seguros inclusivos” parece necesario ir incluso más allá. El concepto de la multi-canalidad debe ampliarse con otros medios de distribución (empleo de micro-financieras, cooperativas, cajas rurales, casas de empeño o montes de piedad, corresponsales bancarios y no bancarios, acuerdos con proveedores de servicios de atención al cliente, ONGs, empresas de servicios públicos como gas y electricidad, entre otros) que se adapten de mejor forma a las condiciones de la población a atender. Todo ello, buscando reducir los costes de transacción, y permitiendo que los productos de “seguros inclusivos” sean asequibles para la población objetivo.

Por último, en el marco del diseño e implementación de políticas públicas, los *aspectos regulatorios* son de especial relevancia a la hora de estimular la inclusión financiera en seguros. Este aspecto se aborda de manera específica en el apartado 4 del presente informe.

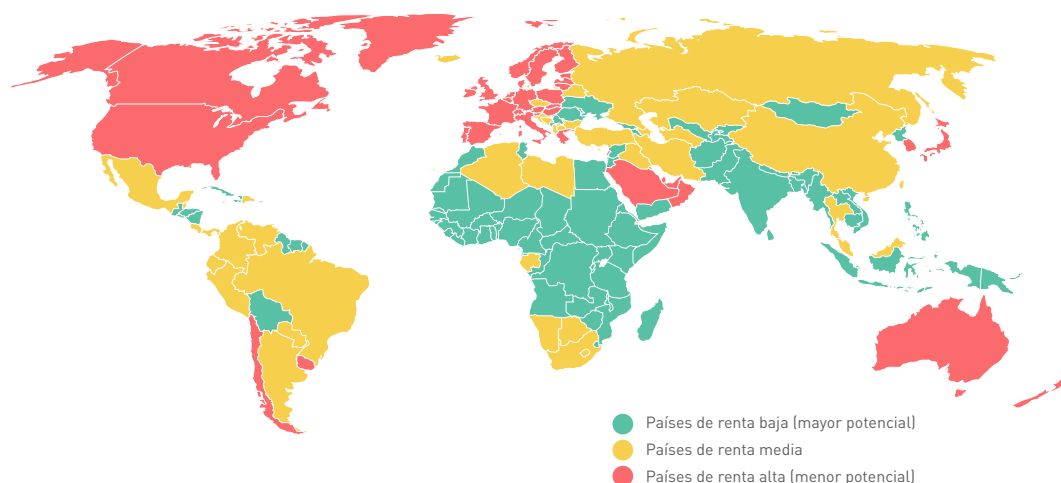
1.3 Panorama global de la inclusión financiera y de los microseguros

Los datos sobre inclusión financiera del Banco Mundial, a través de la Global Findex Database², pueden servir como indicador de potencial de desarrollo de un país en el ámbito de la inclusión financiera, bajo el *racional* de

que dicho potencial aumenta en la medida en que el nivel de renta es más bajo. En este sentido, la Gráfica 1.3-a muestra en amarillo y verde los países con niveles de renta medio y bajo, respectivamente, de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial. Estos países, que suponen la mayor parte de la población y el territorio del planeta, son los mercados de referencia de mayor potencial para el desarrollo de los “seguros inclusivos”.

En materia de inclusión, es de destacar la labor de investigación que realiza “The Economist Intelligence Unit”, con el apoyo, entre otras instituciones, del laboratorio de innovación y de la corporación de inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta unidad de análisis publica anualmente un informe con indicadores para valorar el entorno para la inclusión financiera en más de cincuenta países, el cual se traduce en un índice que toma en consideración cinco aspectos: (i) el gobierno y apoyo de políticas; (ii) la estabilidad e integridad; (iii) los productos y puntos de venta; (iv) la protección al consumidor, y (v) la infraestructura³. En el informe de 2019 se concluye que el entorno para la inclusión financiera a nivel mundial está mejorando, siendo Latinoamérica la región líder para la inclusión financiera en materia de infraestructura y regulación. Así, dentro de los cinco primeros países de su clasificación se encuentran cuatro países latinoamericanos (primero Colombia, seguida de Perú, Uruguay y

Gráfica 1.3-a
Potencial de desarrollo en el ámbito de la inclusión financiera en función del nivel de renta



Fuente: MAPFRE Economics (con información del Banco Mundial)

México); el quinto lugar es para la India (véanse la Tabla 1.3 y la Gráfica 1.3-b).

Respecto a los microseguros, de momento existen importantes limitaciones en cuanto a la información que se puede obtener sobre el estado de situación a nivel mundial. En general, la información financiera y estadística que publican las entidades reguladoras y supervisoras no contemplan la identificación de este tipo de productos.

No obstante, con estas limitaciones, la panorámica actual más completa sobre la situación de la cobertura de la población a través de este tipo de seguros la ofrecen y

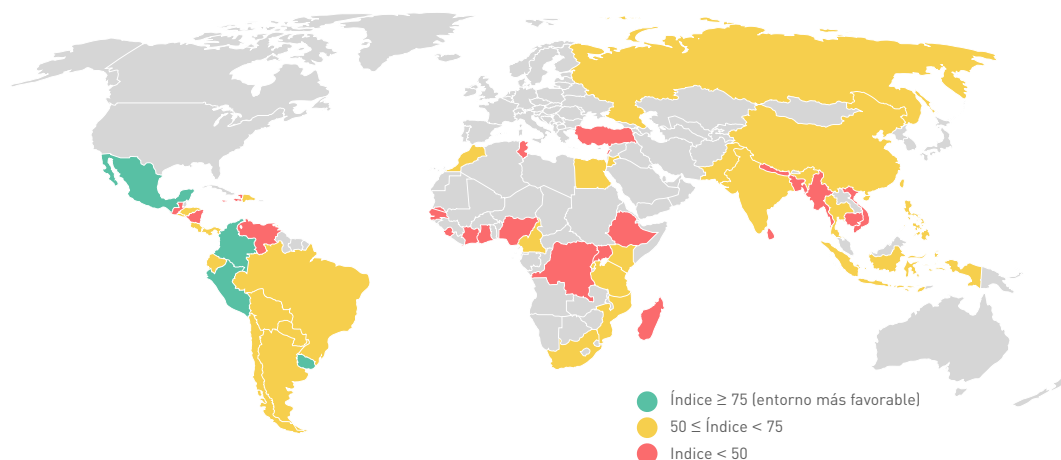
actualizan de manera conjunta la Munich Re Foundation y la Microinsurance Network, que es la red privada más extensa por el número y dedicación de sus miembros al conocimiento y promoción de los microseguros, ofreciendo una visión conjunta de la mayor parte de las iniciativas que se están desarrollando en este ámbito⁴. Es de destacar también otra organización, el Microinsurance Centre (Milliman Research), que está dedicando importantes esfuerzos al estudio sobre más de 100 países pobres en el mundo con personas de bajos ingresos, habiendo determinado que solamente en torno al 3% de ellas tienen acceso actualmente al “microseguro”⁵.

Tabla 1.3
Ranking del entorno de la inclusión financiera: microscopio global de 2019

Puesto	País	Puntaje	Puesto	País	Puntaje
1	Colombia	82	29	Camerún	51
2	Perú	80	29	Egipto	51
3	Uruguay	76	29	Marruecos	51
4	México	74	32	Trinidad y Tobago	50
5	India	71	33	Turquía	49
5	Filipinas	71	33	Vietnam	49
7	Argentina	70	35	Ghana	48
7	Indonesia	70	35	Jamaica	48
9	Brasil	69	37	Senegal	47
10	Ruanda	68	38	Nicaragua	45
11	Chile	65	39	Nepal	44
11	China	65	40	Madagascar	43
13	El Salvador	63	40	Nigeria	43
13	Sudáfrica	63	42	Sri Lanka	42
15	Tanzania	62	43	Guatemala	41
16	Paraguay	61	44	Libano	40
17	Costa Rica	58	45	Etiopía	39
18	Bolivia	57	46	Bangladesh	38
19	Panamá	56	47	Camboya	37
19	Rusia	56	47	Uganda	37
21	Pakistán	55	49	Haití	34
22	República Dominicana	54	50	Costa de Marfil	33
22	Honduras	54	50	Birmania	33
22	Kenia	54	52	Venezuela	32
22	Tailandia	54	53	Túnez	30
26	Ecuador	53	54	Sierra Leona	28
26	Mozambique	53	55	Rep. Democrática del Congo	21
28	Jordania	52			

Fuente: The Economist, Intelligence Unit. *El microscopio global de 2019. El entorno propicio para la inclusión financiera*

Gráfica 1.3-b
Entorno general para la inclusión financiera en 2019



Fuente: MAPFRE Economics (con información de The Economist, Intelligence Unit.
El microscopio global de 2019. El entorno propicio para la inclusión financiera)

1.4 El rol de las nuevas tecnologías

Los microseguros, por definición, son productos que van dirigidos a personas, familias y negocios dentro del segmento de bajos recursos. Por ello, este tipo de productos debe soportarse sobre bases tecnológicas modernas, con el propósito de conseguir reducciones significativas en sus costes de gestión y transacción y, por ende, para que sean viables para la población a la que van dirigidos. De otra manera, la mayor parte de la prima tendría que destinarse a la cobertura de los gastos de administración, distribución y márgenes prudenciales, quedando un porcentaje muy reducido de la prima destinado a pagar siniestros, lo que implicaría que el seguro no estaría cumpliendo su función de mutualización de riesgos y/o de generación de ahorro, y no se conseguiría crear valor para los tomadores de este tipo de seguros.

En este sentido, las plataformas tecnológicas que se han desarrollado para la producción y distribución de productos estandarizados en masa pueden apoyar la viabilidad de los microseguros. Se trata de aprovechar, en la medida de lo posible, esas plataformas tecnológicas con el fin de incluir en su oferta productos con coberturas más adecuadas a la población de bajos ingresos, buscando las economías de escala que permitan emitirlos a un coste razonable. El desarrollo tan

importante que han tenido estas plataformas web o mediante aplicaciones móviles para los servicios financieros, pueden facilitar de manera significativa la distribución de microseguros.

Por otro lado, junto con las plataformas de las grandes entidades aseguradoras y las de las grandes empresas tecnológicas, están surgiendo otras plataformas digitales desarrolladas por “start-ups” (independientes o apoyadas por las grandes empresas tecnológicas y/o aseguradoras), especializadas en este tipo de productos masivos e inclusivos. De hecho, las alianzas estratégicas con empresas de telecomunicaciones (operadores móviles o “mobile network operators, MNOs”) son habituales para la distribución de los microseguros en los mercados emergentes. También han surgido algunas plataformas de microseguros denominadas “peer to peer” (P2P), las cuales no están vinculadas a ninguna entidad aseguradora preexistente, y se hallan dirigidas a colectivos con demandas similares de aseguramiento, mediante la constitución de fondos grupales para atenderlas. La consideración de estas formas de asociación como entidades aseguradoras depende del marco regulatorio que esté en vigor en cada mercado.

Desde esta perspectiva tecnológica, son varios los elementos que pueden incidir en el futuro

de desarrollo de los microseguros. Entre ellas, se cuentan las siguientes:

- Dinero electrónico (especialmente para poblaciones no bancarizadas).
- Información obtenida a través de satélites artificiales y redes sociales.
- Sensores (“wearables”, telemetría), internet de las cosas (IoT).
- Videoconferencias (especialmente para los seguros de salud).
- Servicios en la nube (almacenamiento de datos y computación).
- Analítica de macro datos, inteligencia artificial y “machine learning” (chatbots, gestión de “call centers”, tarificación, entre otras aplicaciones).
- Plataformas digitales (en la web o a través de aplicaciones móviles).
- Block-chain, de manera todavía incipiente.

La falta de información acerca de los tomadores de seguros se ha identificado como uno de los grandes problemas para poder emitir microseguros. Por ello, estos elementos tecnológicos pueden ser de gran utilidad a la hora de realizar la segmentación de clientes a través de los datos que aportan, tratando de evitar que su carencia lleve a realizar recargos en las tarificaciones que encarecen significativamente el precio de los productos. Además, facilitan la identificación digital de los tomadores, la recepción, gestión y pago de siniestros (incluidas compensaciones automáticas basadas en índices), el análisis de llamadas a los “call centers”, “chatbots”, información de las redes sociales, la detección del fraude, así como la prevención y mitigación del riesgo, entre otros aspectos.

El dinero electrónico es de especial relevancia para el desarrollo de los microseguros. Destaca en este sentido la contratación de este tipo de productos aseguradores a través de móviles de prepago, que está permitiendo incrementar la penetración de los microseguros en regiones como África, Latinoamérica y en países

emergentes de Asia. Asimismo, las plataformas digitales utilizadas para efectuar remesas y el comercio electrónico también pueden colaborar al desarrollo de este tipo de productos.

1.5 Iniciativas de *Insurtech* en materia de inclusión

Existen numerosas iniciativas de innovación e inclusión financiera en seguros a través de las llamadas *Insurtechs*. Cabe destacar la información facilitada en este sentido por el Centre for Financial Regulation and Inclusion (CENFRI), el cual proporciona una visión actualizada de distintas iniciativas de *Insurtech* activas en los mercados emergentes de África, Asia y América Latina en su “tracker”⁶. Los ejemplos de *Insurtechs* que se pueden encontrar en esa información dinámica son numerosos y aumentan continuamente.

Destaca de manera especial la compañía sueca BIMA, que desarrolló una plataforma de seguros móviles en 16 países, a los que se puede acceder a través del teléfono móvil, incluidos microseguros de salud. Los clientes pueden registrarse a través de la plataforma y las primas se pueden pagar mediante la deducción de un crédito prepago. Milvik AB, también conocida como BIMA Mobile, es una compañía de microseguros fundada en 2010⁷, con sede en Estocolmo. En la actualidad, opera en países como Bangladesh, Camboya, Ghana, Sri Lanka, Senegal, Tanzania, Filipinas, Indonesia, Fiji, Papua Nueva Guinea, Haití, Paraguay, Honduras y Pakistán, acumulando cerca de 31 millones de usuarios. Fue pionera en el modelo de seguro a través del móvil, ofreciendo seguros asequibles y creando un sistema para la fácil comprensión del producto. Una gran parte de su negocio está impulsado por las alianzas con operadores móviles o con entidades financieras en países emergentes. Sus productos van desde los seguros de vida, accidentes y hospitalización, hasta el seguro médico móvil. Cada canal ofrece un proceso de suscripción, pago y reclamación totalmente digitalizado que los clientes pueden llevar a cabo a través del teléfono móvil.

Estas nuevas empresas, fuertemente soportadas en plataformas tecnológicas, utilizan datos que permiten orientar de mejor forma la comercialización, como Cignifi (en África subsahariana), la cual utiliza llamadas de voz,

dinero de los móviles o interacciones en redes sociales para evaluar los perfiles y comportamientos de los consumidores. Por otro lado, están surgiendo nuevas plataformas digitales que facilitan la recolección de datos, como *Discovery Insure* en Sudáfrica, la cual permite a los consumidores cargar imágenes en la plataforma para adjuntarlas a las reclamaciones. En el caso de IBI agrícola, los datos de sensores de estaciones meteorológicas (PlaNet Guarantee, Senegal) permiten reunir la información necesaria para valorar una reclamación, sin necesidad de esperar la recepción de datos por parte de los consumidores para verificarla.

Destaca también la empresa MicroEnsure, que comenzó a trabajar en el desarrollo de su modelo en 2002, opera en base a un modelo por el cual la cobertura del seguro se proporciona inicialmente a los clientes de forma gratuita, con la intención de que más tarde esos clientes valoren y paguen para tener una cobertura. MicroEnsure está a la vanguardia para llevar los seguros al mercado masivo a través del teléfono móvil. En 2013, MicroEnsure Asia se estableció como una empresa conjunta entre el Grupo Telenor y la empresa británica MicroEnsure Holdings Limited. MicroEnsure es un proveedor especializado en seguros para el mercado masivo con más de 42 millones de clientes en los mercados de África, Asia y el Caribe, proporcionando una gama de productos de vida, salud y propiedad, a través de una serie de socios de distribución que incluyen compañías de microfinanzas, cooperativas y operadores de redes móviles⁸. Por ejemplo, en Kenia, MicroEnsure se asoció con el MNO Airtel y Pan Africa Life Assurance, para ofrecer cobertura médica gratuita a los clientes de Airtel en base a la cantidad de tiempo mensual utilizado. Pan Africa Life suscribe el riesgo y MicroEnsure se encarga de los servicios como el funcionamiento de la plataforma tecnológica digital. Asimismo, MicroEnsure aprovecha la red del teleoperador para enviar mensajes de móvil que contienen la información de la póliza. Su funcionamiento consiste en una pequeña recarga mensual por la que los clientes de la compañía telefónica reciben una cobertura hospitalaria, así como cobertura de vida y accidentes; esta cobertura aumenta cuanto más dinero se gasta en la recarga mensual. Al cabo de los meses de funcionar bajo este modelo, los clientes reciben la opción

de recibir beneficios adicionales a cambio de abonar una pequeña cantidad de dinero de forma mensual en concepto de prima. El objetivo es animar a los clientes a utilizar esta red telefónica, a la vez que hacen llegar el seguro de bajo coste a aquellos grupos con bajos ingresos.

Hello Doctor, en Kenia, en colaboración con CBA y Cannon Assurance, ofrece un paquete de soluciones de salud para los clientes de M-Pesa de Safaricom llamado Semadoc, basado en un servicio de suscripción a través de teléfonos móviles. En este caso, la cobertura hospitalaria suscrita por Cannon Assurance se complementa con un acceso de 24 horas a los médicos a través de un mensaje o llamada para recibir recetas de medicamentos por teléfono. Dos veces al día, los clientes reciben consejos de salud por mensaje de texto. A través de M-Pesa, se abre una cuenta de salud cuando los individuos se suscriben a Semadoc para los ahorros relacionados con la salud. Esta cuenta se utiliza para pagar una cuota mensual por la suscripción al Semadoc y hacer pagos en los centros de salud. Además, los que están inscritos en Semadoc pueden solicitar préstamos sanitarios, que tienen condiciones de reembolso favorables y que se pagan directamente en el centro. La cobertura del hospital se proporciona de forma digital por medio de teléfonos móviles, a través de los cuales se presenta la información sobre los beneficios, así como los términos y condiciones de la cobertura.

2. Productos de microseguros

La ampliación de los niveles de protección de la población de bajos ingresos a través de microseguros, es una estrategia que claramente se haya centrada en los tipos y características de los productos aseguradores que deben hacerse llegar a esa población objetivo. Respecto al primer punto, debe considerarse aquellos que mejor cubran el perfil de riesgos de los asegurados, y sobre el segundo de ellos, las características y condiciones de simplicidad bajo los cuales deben presentarse.

2.1 Tipología de productos

La tipología de productos de microseguros que comúnmente pueden encontrarse en la actualidad en los mercados⁹, clasificados en función del nivel de dificultad y éxito que se observa en su implementación, se ilustra en la Gráfica 2.1.

Seguros de Vida riesgo

Los seguros de Vida temporales para el caso de muerte son los que actualmente dominan el mercado de los microseguros. Las compañías de telecomunicaciones, a través del móvil, y las instituciones microfinancieras (donde se han desarrollado) facilitan su distribución dentro de su cartera habitual de productos (en la que predominan los microcréditos, las cuentas de ahorro y los microseguros de amortización de préstamos, también denominados de desgravamen). Se trata de seguros temporales para caso de muerte del asegurado, con el fin de proteger a sus familiares. A menudo, se combinan con una cobertura adicional de muerte o invalidez por accidente y/o con la cobertura de gastos funerarios, tanto del tomador de la póliza como de los familiares que este designe. La cobertura funeraria normalmente consiste en una suma de dinero, pero en ocasiones se ofrece la prestación del servicio. Algunas versiones ofrecen también prestaciones en caso de diagnóstico de enfermedades graves y/o por maternidad. Los capitales ase-

gurados y las primas se determinan considerando el colectivo al que van dirigidos (población de bajos ingresos), con límites en las primas para un mismo tomador, y suelen establecer plazos de carencia por enfermedades preexistentes y límites en la edad de entrada.

Seguros de Vida vinculados al ahorro

Aunque no es lo habitual, por tratarse de seguros más complejos de gestionar, en algunos países emergentes se pueden encontrar productos de microseguros que incluyan diferentes componentes de ahorro. En los mercados en los que se comercializan, suelen ser productos sencillos de riesgo con algún componente asociado de ahorro. En la India, por ejemplo, se comercializan versiones más complejas de microseguros de ahorro con primas periódicas, que combinan capitales de fallecimiento con el reembolso de primas al vencimiento, capitalizadas con un determinado tipo de interés y un valor de rescate con tipos variables, los cuales se incrementan a medida que avanza el tiempo, como incentivo para permanecer en el contrato.

Gráfica 2.1
Tipos más comunes de microseguros



Fuente: MAPFRE Economics (con información de la Organización Internacional del Trabajo)

Seguros sobre el patrimonio

Este tipo de seguros puede ser de gran utilidad para la población de bajos ingresos, ya que permite protegerse de los daños sufridos en las viviendas, inventarios de negocios, o bien equipos agrícolas o ganado que suelen resguardarse en las propias viviendas o elementos anexos. Usualmente, constituyen parte de la oferta de productos de las instituciones de microseguros. Las coberturas típicas son el riesgo de incendio y daños por agua, pero también cubren en ocasiones daños catastróficos causados por la naturaleza, como tormentas, inundaciones, avalanchas, o daños originados por el ser humano, como revueltas o actuaciones de las fuerzas armadas, entre otros. Como en otros “microseguros, los límites en las primas y en los capitales asegurados se determinan teniendo en mente los colectivos a los que van dirigidos (población de bajos ingresos).

Seguros agrarios

El panorama del “microseguro” agrario, aunque sigue presentando desafíos importantes, ha evolucionado notablemente en las últimas dos décadas a partir de dos elementos: (i) una mayor participación de los gobiernos, y (ii) la utilización de índices para definir coberturas. La existencia de cooperativas agrarias rurales y otras organizaciones similares ha ayudado igualmente a su desarrollo.

En especial, los microseguros agrarios basados en índices son una alternativa a los seguros indemnizatorios tradicionales en los que el pago de la indemnización se realiza en base a la pérdida real incurrida por el asegurado, que hay que valorar de forma singularizada. En el caso del seguro por índices, la compensación a los asegurados se produce automáticamente en caso de quedar dentro de los límites de los parámetros establecidos en el contrato. Se utiliza principalmente en la agricultura, pero en ocasiones también se aplica a otras líneas de negocio.

Salud

El “microseguro” de salud es uno de los productos de seguros con mayor demanda por las familias de bajos recursos, aunque sigue

siendo también el que presenta menores niveles de penetración y mayores niveles de dificultad en cuanto a su implementación. Las modalidades más comunes son las que ofrecen una indemnización diaria en caso de hospitalización y/o pagos únicos en el caso de que el asegurado sea diagnosticado con una enfermedad crítica. No obstante, también se comercializan versiones más completas, las cuales incluyen servicios de información médica, teleconsultas, así como prescripción de tratamientos médicos y seguimiento a través del teléfono, salvo que se considere necesaria una visita médica en persona.

2.2 Características de los productos

Las principales características de los productos de microseguros se recogen en la Tabla 2.2. Del análisis de estas, cabe destacar los diferentes grados de complejidad que pueden alcanzar estos productos a la hora de su implantación. Por ello, las políticas de inclusión debieran comenzar por promover la introducción de los microseguros que ofrecen menores grados de complejidad, y avanzar en diferentes etapas hacia aquellos cuya complejidad es mayor.

Como se ha dicho antes, un aspecto clave en el éxito de los microseguros tiene que ver con el proceso de fijación de la prima, la cual debe ser asequible para los grupos objetivo. En ello, el proceso de suscripción de los microseguros y, con este, la determinación de los márgenes técnicos de seguridad que deben incluirse en la prima de riesgo, resulta esencial. Como se ilustra en la Gráfica 2.2, en el corto plazo y ante la falta de suficiente información sobre el comportamiento de frecuencia y severidad de los riesgos a cubrir, dichos márgenes pueden gravitar negativamente sobre el precio de estos productos. No obstante, en cualquier caso, se hace necesario que los mismos se ajusten en la medida en que se recabe información suficiente sobre particularidades de los riesgos cubiertos, a fin de que el precio resulte asequible para los grupos de la sociedad a los que se encuentran dirigidos.

Por otra parte, un aspecto adicional en el propósito de que los microseguros se transformen en productos a los que tengan acceso grupos vulnerables de la población, radica en la posibilidad de reducir los costes de

Tabla 2.2
Principales características de los microseguros

Concepto	Principales características
Pago de la prima	<ul style="list-style-type: none"> El período de pago puede fraccionarse considerando el flujo irregular de renta de los tomadores del seguro. Las primas pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> Pagadas en efectivo. Deducidas del pago de créditos. Deducidas de cuentas bancarias. Deducidas en recibos de pago de otros servicios. Cobradas por conducto de intermediarios no tradicionales.
Diseño del producto	<ul style="list-style-type: none"> Diseño técnico y jurídico sencillo.
Documentación contractual	<ul style="list-style-type: none"> Simplificada y sencilla de comprender.
Cobertura	<ul style="list-style-type: none"> Sumas aseguradas y beneficios claramente definidos.
Proceso de suscripción	<ul style="list-style-type: none"> Tarifas fijadas conforme a la experiencia propia de las mutualidades atendidas. Con exclusiones o restricciones mínimas. Con ajuste de márgenes técnicos de seguridad en la medida en que se recabe información sobre particularidades de los riesgos cubiertos.
Canales de distribución	<ul style="list-style-type: none"> Uso de canales de distribución no tradicionales que permitan reducir los costes de transacción: <ul style="list-style-type: none"> Redes bancarias y de micro-financieras. Redes comerciales. Recibos de servicios públicos. Nuevas redes de distribución basadas en intermediarios no tradicionales.
Gestión del producto	<ul style="list-style-type: none"> Uso de tecnología para reducir costes en: <ul style="list-style-type: none"> La contratación del producto y pago de la prima. La gestión y renovación del producto. El pago de las indemnizaciones.
Pago de indemnizaciones	<ul style="list-style-type: none"> Prácticamente inmediato. Con requisitos documentales precisos y mínimos.

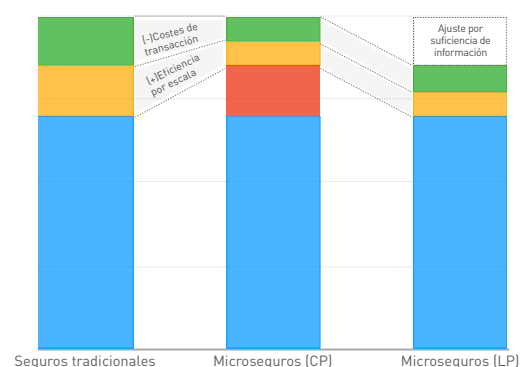
Fuente: MAPFRE Economics

transacción. Ello implica la necesidad de complementar las vías tradicionales de distribución con canales no tradicionales, tales como redes bancarias y de micro-finanzas, redes comerciales, recibos de servicios públicos y nuevas redes de distribución basadas en intermediarios no tradicionales, como se ha descrito en anteriores apartados. Asimismo, es esencial el uso de tecnología para reducir costes no solo en la contratación del producto y pago de la prima, sino también en su gestión y renovación, y en el pago de las indemnizaciones respectivas.

Finalmente, cabe señalar que, al estar dirigidos a población vulnerable para enfrentar el efecto de corto plazo de los *shocks* originados por la materialización de riesgos, los microseguros deben estar diseñados de tal forma que el pago de las indemnizaciones se haga prácticamente de inmediato y cumpliendo requisitos documentales precisos y mínimos.

Gráfica 2.2
Evolución esperada de medio plazo en la tarificación de los microseguros

■ Eliminación de márgenes prudenciales
■ Coste de adquisición
■ Coste de administración
■ Márgenes prudenciales por información insuficiente
■ Prima de riesgo



Fuente: MAPFRE Economics

3. Revisión de mercados relevantes

3.1 Asia

China

El gobierno chino tiene entre sus objetivos explícitos de política pública el incrementar el nivel de penetración de los seguros en la economía. No se disponen de datos en cuanto a la importancia que puedan tener los microseguros en este mercado, pero no es habitual encontrarlos dentro de la oferta de productos que comercializan las entidades aseguradoras que operan en ese país. Existen, no obstante, pólizas de seguros de Vida vinculados a microcréditos que se venden a través del sistema postal, de instituciones de microcrédito y de cooperativas de crédito rurales, aunque con escaso nivel de desarrollo. Otras líneas personales de microseguros son también comercializadas a través de los denominados comités populares¹⁰.

Sin embargo, existen iniciativas en curso que podrían utilizarse en el futuro para aumentar la penetración de los microseguros en China. Así, por ejemplo, la empresa tecnológica ZhongAn Technology lanzó en 2018 una plataforma informática para la industria aseguradora china que utiliza algoritmos de inteligencia artificial, para seguros de salud¹¹. Esta empresa consolida y explota una base de datos médicos difícilmente disponible de otra manera para las entidades aseguradoras y que puede ser de gran utilidad para realizar la tarificación de los microseguros de salud mediante el acceso a registros médicos, además de proporcionar datos sobre directorios médicos y de hospitales, entre otros servicios.

India

La India es uno de los países que quiere impulsar el desarrollo de los microseguros como instrumento de cobertura a las personas de bajos ingresos, habiendo establecido un sistema de cuotas anuales mínimas en porcentaje de primas y en número de personas

aseguradas que impone a las entidades aseguradoras que operan en ese mercado. Esta disposición ha estimulado, en parte, su desarrollo, pero sigue siendo muy reducido, en la medida en que disposiciones regulatorias de este tipo no inciden sobre los aspectos clave que pueden hacer de los microseguros una actividad que, al mismo tiempo que beneficie a la población de bajos ingresos, sea rentable para las aseguradoras que los ofrezcan. Las entidades aseguradoras dedican pocos recursos a la innovación en este terreno, y ven en la falta de datos y canales de distribución adecuados los principales problemas para su desarrollo, desde el punto de vista de la oferta.

Es de destacar, sin embargo, que en este mercado se comercializan microseguros de ahorro con primas periódicas a través de las plataformas denominadas “Common Service Centres” (CSC). Las CSC son plataformas informáticas digitalizadas creadas por los poderes públicos, a través de las cuales se pueden ofrecer servicios financieros, incluidos los seguros, además de otros servicios públicos y privados. Estas plataformas (que constituyen la denominada “CSC Network”) tienen como objetivo asegurar costes operativos reducidos, procesos digitales transparentes y una buena accesibilidad a los productos y servicios, incluso desde zonas rurales. Todos los productos comercializados a través de esta red deben incluir al principio de su denominación las siglas “CSC”. A los productos de seguros etiquetados como “CSC” se les aplican unas guías especiales elaboradas por la autoridad de supervisión de seguros¹².

Indonesia

En Indonesia, existe igualmente una voluntad por parte de los poderes públicos de potenciar los microseguros. En este sentido, en 2013 se lanzó una iniciativa conocida como “The grand design microinsurance blueprint”; se trata de un plan de acción para comprender el mercado, construir la industria microaseguradora y mejorar la percepción pública de los

microseguros. Sin embargo, aunque parece estar creciendo, todavía está poco desarrollada. Los principales problemas que identifican las entidades aseguradoras son los altos costes de desarrollo, una base de capital inadecuada y la falta de canales de distribución eficientes en costes¹³.

Filipinas

En el caso de Filipinas, existe también una voluntad manifiesta de los poderes públicos para fomentar los microseguros. La introducción en este país en 2006 de las "Mutual Benefits Associations" (MBAs), como un nuevo tipo de proveedores de microseguros, se ha convertido en su principal motor de desarrollo. Esto sirvió para formalizar muchas instituciones microfinancieras y organizaciones no gubernamentales, las cuales habían previamente venido operando de manera informal. Así, el desarrollo del sector de microseguros en Filipinas ha venido siendo apoyado por el Ministerio de Finanzas, con su política desarrollada para fomentar la inclusión financiera, facilitando la coordinación y la colaboración entre distintas agencias gubernamentales. Cabe señalar que tanto la Comisión de Seguros como las asociaciones empresariales locales estuvieron también profundamente involucradas en este proyecto.

En cuanto a los canales de distribución, en Filipinas existe una singularidad y es que una porción significativa de productos de microseguros es comercializada a través de las casas de empeño, las cuales disponen de una amplia red de establecimientos a lo largo del país. De acuerdo con el informe elaborado por Milliman Research¹⁴, Cebuana Lhuillier es la mayor empresa de ese tipo con alrededor de 1.800 sucursales a lo largo de toda la nación, vendiendo sobre un millón de pólizas de microseguros al mes. Desde 2017, en torno al 30% de los filipinos asegurados a través de un microseguro lo hicieron a través de esta empresa¹⁵.

No obstante, siguiendo el informe de Milliman Research, la industria se enfrenta todavía a una serie de retos importantes. Filipinas está localizada en una de las regiones más propensas a desastres naturales, lo cual dificulta la suscripción de contratos de reaseguro apropiados. Por otro lado, el dinero

en efectivo está muy arraigado entre su población, por lo que el uso de otras alternativas como el dinero electrónico no terminan de ser una solución viable. Por este motivo, el canal de distribución de las redes de operadores móviles (MNO) no ha alcanzado escala en Filipinas. A esto se suma el hecho de que su mercado de redes móviles está gestionado por un duopolio cuyos dos operadores no muestran interés por la innovación en el área de seguros.

Bangladesh

La penetración del teléfono móvil en Bangladesh (como en otros países asiáticos) es muy amplia, lo que contrasta con su bajo nivel de bancarización. De esta forma, el canal de distribución más utilizado para los microseguros es la distribución a través de redes de operadores móviles (Robi Axiata y Grameenphone). En particular, BIMA es un proveedor de servicios tecnológicos bastante activo en la comercialización de microseguros en este país, a través de alianzas con los operadores móviles.

3.2 África

La población en África supera los mil millones de personas, y se calcula que en torno a cuatrocientos millones de ellas aún viven en la pobreza extrema. Según se comenta en el informe elaborado por Microinsurance Network, "Landscape of Microinsurance in África 2018", el mercado de seguros en África está muy fragmentado. A pesar del papel que el seguro puede desempeñar para recuperar y contribuir a su economía, los seguros para el comercio minorista están, en gran medida, subdesarrollados. Los pocos datos obtenidos sobre África repercuten en las cifras globales, pero según datos facilitados por unas 100 aseguradoras en este estudio, solo el 2% de los 700 millones de personas que se calcula que tienen ingresos bajos, fue cubierto con productos de microseguros, alcanzando un total en primas de 420 millones de dólares (menos de un 1% del total de primas en África).

Los productos de crédito-vida, vida y funerarios abarcan alrededor del 60% del mercado de los microseguros, aunque se observa un importante crecimiento en los seguros de salud. El seguro de vida fue uno de los primeros proyec-

tos de los microseguros en África formando una parte importante del mercado. A principios de 2014, el seguro de salud empezó a ser utilizado como complemento por proveedores como MicroEnsure, creciendo como producto independiente, así como formando parte de un paquete de productos que también ofrece cobertura de vida o de accidentes. Además, a la cobertura simple de salud se le han sumado nuevos servicios, como la telemedicina, que, por la buena acogida que tiene entre los clientes, ha hecho que los seguros de salud se conviertan en un producto importante para las aseguradoras.

Debido al aumento del uso del móvil para realizar pagos, en los últimos años han surgido nuevas posibilidades para la distribución de los microseguros vinculados a los operadores de redes móviles (MNO). Estas plataformas ofrecen una gran variedad en las formas de pago e incluso pueden facilitar el acercamiento a determinados clientes potenciales a los que les resultaría difícil acceder a través de otros canales. Es probable que las plataformas digitales aumenten en importancia como canales de distribución en el futuro, a medida que crecen en popularidad y accesibilidad como resultado de la creciente disponibilidad de los teléfonos inteligentes. La compañía BIMA, por ejemplo, ya está funcionando con este modelo en Tanzania y Ghana. Esta modalidad podría permitir a los MNO resurgir como un canal de distribución dominante.

Otras empresas que han demostrado ser viables utilizando plataformas tecnológicas modernas para la comercialización de microseguros son MicroEnsure y Pula¹⁶. La primera utiliza tecnología móvil asociándose con grandes empresas de telecomunicaciones para proporcionar microseguros. Sus clientes pueden suscribir su seguro utilizando teléfonos móviles, enviar documentación de reclamaciones utilizando WhatsApp y recibir pagos a través de servicios de dinero móvil. Pula, por su parte, utiliza tecnología de satélites para seguir las pautas de las precipitaciones y otras variables, con el fin de proporcionar seguros indexados a los pequeños agricultores, incluso en lugares remotos. Esta empresa tiene alianzas con las principales compañías de seguros, distribuidores de semillas y fertilizantes, así como con alguna cooperativa de crédito para su producción y

distribución. Trabajan en varios países de África y Asia, y sólo en 2017, facilitaron la cobertura de seguros de cosechas y ganado a 611.000 agricultores de Kenya, Rwanda, Uganda, Nigeria, Etiopía y Malawi¹⁷. No obstante, existe aún mucho camino por recorrer, estimándose que menos del 1% de los pequeños agricultores de África cuentan con un seguro agrícola.

Ghana

En Ghana, se introdujo el microseguro “Tigo Family Care: Free Mobile Life Insurance”¹⁸ como un incentivo para usar la tarjeta SIM Tigo, que se ofrecía en un principio de forma gratuita. Posteriormente, el paso de clientes de productos gratuitos a productos opcionales de pago tuvo cierto éxito y se estima que Ghana tiene actualmente más de cuatro millones de pólizas de seguro vinculadas a operadores de redes móviles. Cabe destacar que Ghana se considera un ejemplo de éxito en la regulación de los microseguros, país en el que se emitieron reglamentos de conducta para el microseguro y el seguro móvil en 2013 y 2017, respectivamente¹⁹.

Kenia

En julio de 2019, Kenya incluyó una definición de microseguro en su ley reguladora de seguros. La Autoridad Reguladora de Seguros (IRA) ha indicado que la introducción de esta definición permitirá en un futuro la elaboración de reglamentos independientes para los microseguros. A pesar de que la regulación de los microseguros no se ha aplicado todavía, se han establecido directrices reglamentarias para aprobaciones de productos de microseguros desde 2017. Además, Kenya ha establecido medidas para fomentar el desarrollo del mercado como el desarrollo de un centro de innovación para apoyar a los innovadores de seguros en el mercado, proporcionándoles apoyo legal, espacio de oficina y otras funciones de apoyo.

Sudáfrica

Sudáfrica es el país que domina el mercado de seguros en el continente africano, representando en torno al 70% de las primas brutas de la región y el 84% de las primas de seguros de vida regionales. Las encuestas de Finscope han

puesto de manifiesto una mejora de la inclusión financiera a lo largo de los años, especialmente en torno al acceso a los servicios bancarios. No obstante, la inclusión financiera sigue siendo deficiente en lo que respecta al acceso a los productos de seguros²⁰. Actualmente, la piedra angular del microseguro en Sudáfrica radica en las pólizas funerarias con varios proveedores importantes de pólizas que ofrecen cobertura a tarifas reducidas²¹. Considerando que una gran parte de la población de ese país se sitúa en el grupo de bajos ingresos con un acceso inadecuado a la cobertura del seguro, la Ley de Seguros 18 de 2017²² introdujo un marco legal en el área de los microseguros con el fin de fomentar la existencia de proveedores más formales en este espacio y ampliar las opciones de cobertura. El objetivo es reforzar las normas de protección al consumidor con el fin de que el microseguro pueda proporcionar a los sudafricanos de bajos ingresos el acceso a productos de seguros asequibles y justos.

Tanzania

En el caso de Tanzania, el gobierno, a través de la Autoridad Reguladora de Seguros de Tanzania (TIRA), tiene entre sus objetivos el establecer un entorno reglamentario propicio que facilite el aumento de la prestación de los servicios de seguros a los tanzanos. Está previsto que este entorno regulatorio contenga una regulación de los microseguros, que de momento se encuentra en fase de elaboración²³.

Uganda

Finalmente, en Uganda el desarrollo de los microseguros es todavía muy incipiente. No obstante, cabe mencionar que, en 2019, la Insurance Regulatory Authority autorizó la operación de la primera entidad aseguradora especializada en microseguros bajo la denominación de "Grand Microinsurance Ltd"²⁴.

3.3 México

El mercado de microseguros de México está entre los más avanzados de América Latina, existiendo una regulación específica sobre este tipo de productos. Para calificar oficialmente un producto como microseguro, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la autoridad regulatoria, impone un límite a las primas y sumas aseguradas. Dado el tamaño de la

población objetivo potencial y la dificultad para alcanzar especialmente al sector rural, las aseguradoras mexicanas se han centrado mucho en la comercialización masiva. Además de las instituciones de microfinanzas (IMFs), las aseguradoras comercializan los productos a través de compañías de servicios públicos, que usan los programas de transferencias condicionadas del gobierno y a las organizaciones que trabajan con la comunidad de migrantes.

La utilización de canales alternativos incrementa mucho las ventas de microseguros, pero también hace difícil diferenciar entre el seguro masivo y los microseguros. El acceso a seguros a través de las IMFs está vinculado a la concesión de un préstamo. En este punto, los microcréditos, el microahorro y los microseguros entran dentro de la oferta de productos a los afiliados de distintas microfinancieras. Este canal está funcionando y se observa en su expansión paulatina, de acuerdo con información de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

México establece un trato proporcional para dos tipos diferentes de productos: los seguros masivos y los microseguros. En este sentido, la CNSF establece definiciones claras tanto para los microseguros como para los seguros del mercado masivo²⁵. La definición de los productos de mercados masivos es similar a la de los microseguros, excepto que en el caso de los microseguros se especifican límites máximos de cobertura y primas, y se concentran en la población de bajos ingresos.

Asimismo, la CNSF ha determinado requisitos y procedimientos proporcionales de registro para los intermediarios de seguros masivos y de microseguros. En el caso de los microseguros, se permite obviar los requerimientos de exámenes en los procedimientos para la capacitación de las personas que intervienen en su comercialización, así como su registro. Esto permite ampliar el universo de personas que pueden comercializar estos productos, introduciendo un trato proporcional acorde con el diseño sencillo que caracteriza a este tipo de productos. Por lo general, los canales de distribución para los seguros masivos y microseguros incluyen personal de ventas de establecimientos comerciales, personal de kioscos, agentes de ventas de telefonía prepago, personal de lectura de medidores de las

empresas de servicios públicos, agentes de campo de las IMFs u ONGs que experimentan alta rotación de personal y cuyo personal tiene un menor perfil educativo que los agentes convencionales de seguros²⁶. La contratación de estos seguros debe ser sencilla, al igual que el cobro de los mismos. De ahí que se busquen canales alternativos, aunque el tema de los distribuidores es una cuestión que todavía está definiéndose.

Por último, cabe comentar que en México existe un seguro denominado Seguro Básico Estandarizado, pudiendo encontrar pólizas de Salud, Vida, Auto, Responsabilidad Civil o de Accidentes, los cuales deben ser ofrecidos por todas las instituciones que comercializan esa línea específica de productos de seguros. Las sumas aseguradas de estos productos están limitadas y los requisitos de contratación son sencillos. Sin embargo, este seguro, que viene a ser comparable con los microseguros por su bajo costo y suma asegurada, tiene poca presencia debido en parte a la falta de promoción en canales de venta de alta penetración como el teléfono y los corresponsales, tal y como se hace con los microseguros²⁷.

3.4 Centroamérica

En Centroamérica, la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (Redcamif) está poniendo en ejecución un modelo de negocios para el desarrollo de los microseguros en la región²⁸. Por lo demás, este negocio es todavía incipiente y se encuentra en camino para lograr que las entidades aseguradoras en los países de esta región ofrezcan productos sostenibles y competitivos, que estimulen un mercado con un amplio potencial a nivel regional.

Guatemala

En Guatemala, la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito es la red que facilita un mayor alcance y profundidad en el ámbito rural. La mayoría de los productos en el mercado son pólizas de vida o de accidentes personales, algunos con un componente de efectivo para hospitalización. Cabe señalar que no existe una regulación específica para los microseguros en este país, pero sí para los seguros masivos, la cual se considera que puede incentivar a las aseguradoras a ofrecer productos a la población de bajos ingresos.

Honduras

En el caso de Honduras, la oferta de microseguros es muy limitada, a pesar de la importancia de las cooperativas y la existencia de instituciones de microfinanzas (IMFs) operando en el país. Las cooperativas serían proveedores ideales, ya que son de gran tradición en este país y disponen de una fuerte red de más de medio millón de miembros. Sin embargo, los productos aseguradores ofrecidos, de momento, no han captado suficiente interés. Las IMFs son numerosas, pero no han conseguido adquirir un peso significativo. Al margen de una pequeña cantidad de productos de vida-crédito, los microseguros no son usuales en las IMFs.

El Salvador

Los microseguros en El Salvador se han concentrado en los seguros de desgravamen (vida-crédito) a través de las IMFs. El mercado de seguros de crédito-vida es muy competitivo en el país. El volumen de clientes, el crecimiento y el acceso de las poblaciones de bajos recursos a las IMFs son atractivos para las aseguradoras. Como resultado, compañías de seguros que normalmente no sirven a los mercados de bajos ingresos están adaptando a este mercado las pólizas de vida de grupo existentes para las IMFs, trabajando generalmente a través de corredores. Los seguros de salud general, así como para los grandes gastos médicos, son un nicho emergente y se están convirtiendo en un diferenciador competitivo para muchas IMFs. No existe, sin embargo, un marco regulatorio específico para los microseguros, de modo que algunos productos actuales se venden en el marco de comercialización masiva, lo cual requiere que los canales no tradicionales pasen por un proceso de certificación —producto por producto— junto con su asegurador. Cabe destacar que en El Salvador existe la facilidad para comercializar microseguros por medio de pólizas colectivas de accidentes personales, gastos médicos y vida, a través de los comercializadores masivos inscritos en la Superintendencia del Sistema Financiero (farmacias, sociedades de crédito para micro y pequeños empresarios y almacenes comerciales). Por otro lado, la Superintendencia, en línea con su intención de promover el desarrollo de los microseguros, ha concedido ya autorización a una entidad para su comercialización masiva por la

vía digital a través de la asociación con una compañía telefónica; el producto ofrece cobertura por muerte hasta los 70 años y primas adecuadas a los consumidores de bajos ingresos²⁹.

Nicaragua

En Nicaragua, existe una regulación específica para los microseguros y se cuenta con una Ley de Microfinanzas cuyo mercado puede ayudar al desarrollo de los microseguros. La Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas, incorpora el Capítulo denominado “Micro Seguro”³⁰, en el que se determinan las orientaciones y reglas relacionadas a la autorización de modelos de pólizas, vigencia, condiciones del contrato, bases técnicas, tarifas e informes. Asimismo, se faculta al supervisor para modificar o retirar productos del mercado y a modificar cláusulas lesivas o perjudiciales al consumidor o establecer cláusulas tipo de uso obligatorio. La suma asegurada por individuo está limitada mediante Resolución³¹. En abril de 2014, fueron aprobados los dos productos con los que se inició la comercialización de microseguros en Nicaragua: “Siempre Seguro”, producto de vida, e “Ingreso Seguro”, producto de incapacidad temporal total por accidente. Cada producto tiene tres planes, cada uno con distintas sumas aseguradas. A petición del regulador, se hicieron unas modificaciones al producto “Ingreso Seguro” a favor del cliente, consistentes en la eliminación del periodo de espera y deducible.

3.5 Colombia

Los microseguros tienen una larga historia en Colombia, la cual se inició en los años setenta. A su desarrollo ha contribuido la diversidad de canales de distribución existentes: instituciones microfinancieras (IMFs), ONGs, bancaseguros, aseguradoras comerciales, uso de la red financiera para comercializar productos de seguros, corresponsales de seguros y grandes superficies. Aunque en Colombia no hay una regulación específica sobre microseguros, las acciones del gobierno se han enfocado en la reducción de barreras para el desarrollo del mercado, adoptando medidas para promover el desarrollo de los seguros inclusivos mediante esquemas de comercialización que permitan la masificación

en un entorno de protección, como son: la modificación del régimen del Sistema de Administración del Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT) en lo referente a los créditos de bajo monto, algunos productos del sector asegurador³²; la posibilidad de uso de la red de oficinas de las instituciones financieras por parte de las aseguradoras³³, y el desarrollo de operaciones de comercialización de seguros³⁴.

En 2014, la Iniciativa de Acceso a Seguros (A2ii) realizó un análisis del grado de desarrollo del mercado de microseguros en Colombia dentro de la primera etapa del proyecto denominado “Implementación de estándares de regulación y supervisión para mercados de microseguros en América Latina”. Para su realización, el equipo consultor contó con el apoyo de la Superintendencia Financiera de Colombia y la Banca de Oportunidades. Por tratarse de uno de los estudios más exhaustivos sobre el mercado de microseguros en Colombia en esas fechas, a continuación, se describe parte de su contenido.

El documento especifica que los reportes del mercado de microseguros de la asociación gremial de aseguradoras de Colombia (Fasecolda), principal proveedor de información de este producto y sobre los que se basa el análisis, incluye una variedad de productos que no se clasifican necesariamente como microseguros sino como “seguros masivos de bajo costo”. Aunque el mercado de microseguros en Colombia parece tener un grado importante de desarrollo, los productos ofrecidos presentan un bajo nivel de diversificación, ya que la gran mayoría de los riesgos cubiertos caen dentro de la categoría de seguros de personas. Los productos de Accidentes Personales y Vida Grupo, incluyendo vida deudores, representan el 83% del total de los productos asegurados. Entre los problemas identificados por las entidades aseguradoras están las altas tasas de comisión que se cobran, que se sitúan entre el 25% (la más baja) y el 70% en casos extremos, muy elevadas en comparación con otros países.

El informe añade que “el gobierno de Colombia se ha comprometido en la lucha contra la pobreza y la promoción de la inclusión financiera, incluyendo el acceso al seguro. Esto se refleja no solo por el reconocimiento del

seguro en sus políticas públicas, sino además por la promoción de Alianzas Público-Privadas (APP) para ofrecer productos de microseguros a los estratos 1, 2 y 3 (población objetivo de los microseguros). En particular, el objetivo de las APPs en el ámbito de microseguros es generar proyectos piloto conjuntamente con entidades aseguradoras que estén interesadas en el sector, de manera que las experiencias generadas sirvan para mejorar el conocimiento de las entidades aseguradoras sobre la realidad socioeconómica de la población objetivo a los que se pretende atender; así como desarrollar el “know-how” de estas entidades en materia de diseño de productos específicos para satisfacer las necesidades de la población objetivo”.

Desde el año 2002, el sector asegurador en Colombia ha explorado opciones para ofrecer masivamente seguros a través de varios canales, incluyendo: (i) empresas de servicios públicos, como gas y electricidad; (ii) el sector solidario; (iii) la bancaseguros; (iv) las IMFs, y (v) las tiendas y grandes superficies, entre otros. Los medios de pago y recaudación de primas alternativos, como cuentas electrónicas o teléfonos móviles, no han adquirido aún el protagonismo que, en relación con los servicios de microseguros, han tenido en otros países.

En lo que concierne al tema de la inclusión financiera, Colombia adoptó en 2006 la política de Banca de las Oportunidades, y a partir de ella se creó el Programa de Inversión “Banca de las Oportunidades”³⁵, con el objetivo de crear las condiciones necesarias para promover el acceso al crédito y los demás servicios financieros de la población de menores ingresos, las Mipymes y emprendedores. Esta política se ha venido fortaleciendo a través de los planes nacionales de desarrollo. En este sentido, el Plan Nacional de Desarrollo 2010–2014³⁶, adoptó por primera vez una meta concreta de inclusión y adicionó medidas para garantizar la oferta en regiones apartadas, diseñar productos adecuados para los diferentes segmentos poblacionales y promover la educación económica y financiera. Finalmente, el Plan Nacional de Desarrollo 2014–2018³⁷ ha seguido esta estrategia con una serie de metas que complementan el esquema de monitoreo y seguimiento de los avances de la inclusión financiera.

Un documento presentado por la Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera³⁸ resalta los avances de la política y busca identificar las barreras que aún persisten, así como los nuevos retos que se deben abordar. En el apartado sobre seguros menciona alguna de las políticas que se han llevado a cabo para fomentar la inclusión financiera, alguna de ellas mencionadas anteriormente. En general, el gobierno ha fomentado el acceso al seguro agropecuario con medidas tales como la disminución de la tarifa del impuesto al valor añadido (IVA) del 16% al 5% para este producto, el incremento del subsidio a la prima del 60% al 70% a los productores medianos y grandes que tengan crédito en condiciones Finagro y al 80% a los pequeños productores que cumplan la misma condición, y la incorporación de actividades rurales adicionales a la agricultura que pueden gozar del subsidio a la prima.

Igualmente, se han venido implementando medidas para avanzar en la senda de seguros inclusivos. En 2015, se adoptó una regulación proporcional en el control del lavado de activos y financiación de terrorismo con la expedición de la Circular Externa 034 de la Superintendencia Financiera, la cual simplificó el régimen de SARLAFT para los seguros de bajo monto. Asimismo, el Decreto 034 habilitó la posibilidad para que las entidades aseguradoras ofrezcan seguros a través de la figura de corresponsales bancarios y a través del uso de red. A partir de esta disposición es posible comercializar seguros que cumplan con las características de sencillez, universalidad, estandarización y comercialización masiva, y que pertenezcan a los ramos autorizados exclusivamente para estos canales, como el caso del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), exequias, accidentes personales y desempleo, entre otros. A través de la Circular Externa 049 de la Superintendencia Financiera, se reglamentó el Decreto 034 para lo relativo a la comercialización de seguros a través del uso de red.

En materia de innovación, “la Arenera” (Sandbox regulatorio) forma parte de un conjunto de herramientas que el Grupo de Innovación Financiera y Tecnológica (Innovasfc) ha diseñado para facilitar la innovación sostenible y responsable en el sistema financiero. Dicho grupo forma parte de la Dirección de Investigación y Desarrollo (DID) de la Superintendencia Financiera de Colombia. En este espacio, las en-

tidades innovadoras podrán poner a prueba nuevos modelos de negocios, aplicaciones, procesos o productos que tengan componentes de innovación en tecnologías, que tengan impacto en los servicios financieros, y que representen un beneficio para el consumidor financiero, faciliten la inclusión financiera, desarrollen los mercados financieros o mejoren la competencia entre entidades vigiladas³⁹.

3.6 Brasil

Con datos de la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP), el volumen de primas de microseguros en Brasil ascendió a 391 millones de reales (107 millones de dólares estadounidenses) en 2018, con un predominio de los seguros de personas (57%), el cual ha ido disminuyendo a lo largo de los años. El seguro de daños, por su parte, ha crecido extraordinariamente y de forma ininterrumpida desde 2013, moderando su crecimiento en el último año (18%) en el que el microseguro creció un 10%.

Desde 2003, la SUSEP ha tratado de implementar acciones destinadas a fomentar la venta de seguros simplificados y de bajo costo. En este sentido, en 2004 se publicó una Circular que establecía las condiciones generales estandarizadas para la modalidad del seguro de vida en un grupo popular, y al año siguiente se emitió la Circular SUSEP N° 306/2005, que regulaba las normas de funcionamiento y los criterios de operación del seguro de automóviles popular, estableciendo condiciones contractuales normalizadas. Estos productos resultaron ser inadecuados y el mercado no presentó ningún producto en la forma prevista en el reglamento, pero sirvió para alentar el debate sobre los microseguros, un tema desconocido antes de 2004, sensibilizando a la industria de seguros.

En 2006, la SUSEP comenzó a participar en foros internacionales de discusión sobre el tema, con motivo de la formación del IAIS-MIN Joint Working Group on Microinsurance (JWG-MI), formado por miembros y observadores de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) y por representantes de Microinsurance Network. Esta participación ha dado un nuevo enfoque a la labor desarrollada por la SUSEP y el Consejo Nacional de Seguros Privados (CNSP), gracias a las directrices que

emanan de dicho grupo para el establecimiento de estructuras reguladoras apropiadas y habilitantes para el desarrollo de los microseguros, en consonancia con los Principios Básicos de Seguros de la IAIS y, más recientemente, con las actividades del G20 para la aplicación de los Principios para la Inclusión Financiera Innovadora.

Ya en 2008, el CNSP, a través de la Ley CNSP 10/2008, creó la Comisión Consultiva de Microseguros, presidida por el Superintendente de la SUSEP y compuesta por representantes del sector público (Ministerio de Finanzas, SUSEP, Banco Central do Brasil y Ministerio de Seguridad Social) y el sector privado (Federación Nacional de Compañías Privadas de Seguros y Capitalización (FENASEG), Federación Nacional de Corredores de Seguros y Reaseguros Privados, Capitalización, Planes de Pensiones Privados y Corredores de Seguros y Reaseguros (FENACOR) y Escuela Nacional de Seguros (FUNENSEG). La Comisión tenía como objetivo promover estudios sobre microseguros y asesorar al CNSP sobre sus aspectos técnicos y operativos. Con el fin de brindar apoyo a la Comisión Consultiva, actuando también como su secretaría, se creó el Grupo de Trabajo del SUSEP sobre Microseguros en 2008, constituido por técnicos de la esa Superintendencia. El trabajo desarrollado bajo la Comisión fue presentado y discutido durante dos talleres. El primero tuvo lugar en Río de Janeiro, en septiembre de 2009 y el segundo tuvo lugar en diciembre de 2009, en Brasilia, finalizando las actividades de la Comisión.

En paralelo a estas iniciativas, en abril de 2008 se desarrolló una acción política en el Congreso brasileño para promover el seguro para personas de bajos ingresos, presentado como Proyecto de Ley 3.266/2008. En 2019, la Cámara de Diputados recibió un oficio del Senado Federal donde se comunicaba el archivo del proyecto al finalizar la 55ª legislatura. Como en septiembre de 2011 el proyecto aún no había sido aprobado, la SUSEP concluyó que, con la excepción de los aspectos tributarios, sería posible regular los microseguros dentro de la esfera de competencia del CNSP. En esa misma fecha se constituyó un grupo de trabajo compuesto por representantes de la SUSEP y del mercado asegurador, con el propósito de elaborar una propuesta para el establecimiento

de reglas especiales para el desarrollo de los microseguros en Brasil. La propuesta presentada por el grupo de trabajo sirvió de base para la preparación de la Resolución CNSP No. 244/2011 sobre operaciones de microseguros, corredores y corresponsales de microseguros. Esta normativa proporciona directrices y pautas generales con un enfoque en la regulación del producto, la regulación prudencial y la regulación de conducta de mercado, delegando en SUSEP la competencia para deliberar sobre cuestiones técnicas y operativas.

La Resolución CNSP No. 244/2011 define el microseguro como: protección de seguro para la población de bajos ingresos o para microempresarios individuales en la forma establecida por la Ley Complementaria No. 123/2006, con los cambios producidos por la Ley Complementaria No. 128/2008, proporcionada por las compañías aseguradoras y entidades privadas de pensiones abiertas autorizadas para operar en el país, sujetas a pagos proporcionales a los riesgos involucrados.

En diciembre de 2011, se formó un nuevo grupo de trabajo, compuesto por representantes del SUSEP y del mercado, con el propósito de elaborar normas complementarias a la Resolución CNSP No. 244/2011. En los meses siguientes se publicaron las siguientes regulaciones sobre microseguros:

- Circular SUSEP - 439 del 27 de junio de 2012. Establece las condiciones para la autorización y operación de compañías y entidades que pueden operar en microseguros y provee otras medidas.
- Circular SUSEP - 440 del 27 de junio de 2012. Establece parámetros obligatorios para los planes de microseguros, sus formas de contratación, incluido el uso de medios remotos, y provee otras medidas.
- Circular SUSEP - 441 del 27 de junio de 2012. Regula la oferta de planes de microseguros a través de corresponsales de instituciones financieras y otras instituciones autorizadas a operar por el Banco Central del Brasil.

- Circular SUSEP - 442 del 27 de junio de 2012. Regula la actividad del corresponsal de microseguros.
- Circular SUSEP - 443 del 27 de junio de 2012. Regula sobre el registro y la actividad de los corredores de microseguros.
- Circular SUSEP - 444 del 27 de junio de 2012. Establece la cesión de los derechos de los títulos de capitalización para fomentar la adquisición de microseguros.
- Resolución CNSP nº 262, del 25 de septiembre de 2012. Establece reglas y procedimientos para la constitución de las reservas técnicas y para la definición de la necesidad, por activos garantizadores, de cobertura de la Reserva de Primas No Ganadas de las sociedades aseguradoras y entidades abiertas de fondos de pensión complementaria autorizadas para operar exclusivamente en microseguros.
- Resolución CNSP nº 263, del 25 de septiembre de 2012. Establece el capital mínimo requerido para la autorización y funcionamiento de las sociedades aseguradoras y entidades abiertas de fondos de pensión complementaria, autorizadas para operar exclusivamente en microseguros.
- Resolución CNSP nº 268, del 19 de diciembre 2012. Refrenda la Resolución CNSP nº 262, de 2012.
- Circular SUSEP nº 490, del 27 de junio de 2014, Trata de la modificación de la Circular SUSEP nº 440, del 27 de junio 2012.

En cuanto al tema de la inclusión financiera, en 2012 se lanzó en Brasil el "Plan de Acción para el Fortalecimiento del Ambiente Institucional" por la Asociación Nacional para la Inclusión Financiera (PNIF), en el que participan, entre otras instituciones, la SUSEP y la Superintendencia Nacional de Previsión Complementaria (Previc).

Finalmente, una iniciativa reciente aprobada por parte del CNSP para mejorar la inclusión financiera en el país, fija las condiciones para que la SUSEP inicie el proceso de selección de proyectos de Sandbox Regulatorio que

ayudarán a transformar el sector asegurador en los próximos años⁴⁰. Entre los criterios para elegir las iniciativas están la propuesta de nuevos productos, nuevas tecnologías y ahorro de costos para el consumidor. El objetivo es ampliar la cobertura de seguros en el país, estimulando la competencia y la innovación, a través de una experiencia diferente para los asegurados. El foco está en los productos masivos a corto plazo y, por lo tanto, se excluyen los segmentos de pensiones, reaseguros, riesgos mayores y responsabilidad civil, por ejemplo.

3.7 Perú

A 31 de diciembre de 2018, el mercado asegurador de Perú contaba con 49 productos de microseguros que tenía 5,2 millones de asegurados y un volumen de primas de 121 millones de soles (33 millones de dólares) que representaba el 0,9% del total sector. El seguro de vida acumula el mayor porcentaje de las primas, un 44,3%, seguido de Accidentes personales, con un 26,2%. Por otra parte, el ramo de Robo es el que mayor número de asegurados tiene (2,6 millones).

Debe señalarse que Perú fue uno de los primeros países de América Latina en contar con una regulación específica sobre microseguros. La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBSyAFP) reguló por primera vez esta figura en el año 2007 con la promulgación del Reglamento de Microseguros⁴¹. El Reglamento definía al microseguro como un seguro masivo, de bajo costo (primas mensuales hasta por USD \$3) y con una cobertura limitada (no mayor a USD \$ 3.300) para cubrir la ocurrencia de riesgos personales o patrimoniales mediante pólizas individuales y/o pólizas de grupo o colectivas.

En 2009, con la finalidad de continuar mejorando el marco regulatorio aplicable a este tipo de seguros, se modificó dicho Reglamento⁴², estableciéndose una nueva definición del microseguro que elimina los límites de prima mensual y suma asegurada señalados en la normativa anterior. De esta forma, “el microseguro es un seguro que brinda protección a la población de bajos ingresos, frente a la ocurrencia de pérdidas derivadas de los riesgos humanos o patrimoniales, que les afecten”. La nueva

regulación pone énfasis en la necesidad de que el sector asegurador desarrolle productos que atiendan las necesidades de protección de la población de bajos recursos, realizando estudios o análisis previos que permitieran diseñar productos adecuados, e identificando el canal que permitiera llegar al público objetivo. De esta manera, se trataba de evitar que las empresas de seguros comercializaran productos ya existentes, que se modificaban o simplificaban para poder beneficiarse de las facilidades de comercialización que ofrecía el Reglamento.

Por otra parte, Perú cuenta con una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) desde 2015⁴³, la cual incorpora en su diseño un Plan de Acción definido desde siete líneas de trabajo: ahorro, pagos, financiamiento, seguros, protección al consumidor, educación financiera y grupos vulnerables. Su objetivo es “promover el acceso y uso responsable de servicios financieros integrales, que sean confiables, eficientes, innovadores y adecuados a las necesidades de los diversos segmentos de la población”. Dentro de dicha estrategia se engloba la actualización del Reglamento de Pólizas de Microseguro, para la que la SBSyAFP contó con el apoyo de organismos internacionales. En este sentido, en el marco del proyecto “Implementación de Estándares de Regulación y Supervisión para Mercados de Microseguros en América Latina y el Caribe”, una propuesta conjunta de la Iniciativa de Acceso a los Seguros (A2ii) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se realizó un estudio de diagnóstico y recomendaciones para la regulación y supervisión de microseguros en Perú, el cual determinó la necesidad de actualizar la regulación vigente. Como resultado, en 2016 se aprobó el Reglamento de Pólizas de Microseguros⁴⁴, el cual incluye una nueva definición del término “microseguro”: “es el seguro al que pueden tener acceso las personas de bajos ingresos y/o microempresarios para cubrir riesgos personales y/o patrimoniales, mediante pagos proporcionales de prima de acuerdo con los riesgos cubiertos por la póliza, bajo la modalidad de seguro individual o de seguro de grupo o colectivo, y que cumple con las siguientes características:

a) Es diseñado para responder a las necesidades de protección de las personas de bajos ingresos y/o microempresarios;

b) Es comercializado por comercializadores cuyo público objetivo incluye a personas de bajos ingresos y/o microempresarios.

c) La prima mensual no supera el dos por ciento (2%) de la remuneración mínima vital”.

De esta forma, esta normativa actualiza las disposiciones referidas a la comercialización de los microseguros, incorporando el uso de cajeros corresponsales de las empresas del sistema financiero y empresas emisoras de dinero electrónico, y a los sistemas de comercialización a distancia. También se permite el uso de las pólizas y certificados de seguro electrónicos, así como la utilización del comprobante de pago que contenga información relevante sobre las condiciones del seguro como prueba del contrato.

Otra normativa que ha sido relevante para el desarrollo de los microseguros en Perú es el Reglamento de Comercialización de Seguros⁴⁵, el cual complementa a los reglamentos de Transparencia y Microseguros, y establece los requisitos que las aseguradoras deben cumplir para la capacitación de los responsables de sus canales de comercialización y de la información que dichos canales deberán tener disponible sobre los productos.

3.8 Argentina

En Argentina, el microseguro está regulado por el Estado como parte de la implementación de políticas de inclusión social y financiera. En 2018, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) incorporó al Reglamento General de la Actividad Aseguradora el punto 23.8., por el que se establece la comercialización y la implementación de los microseguros⁴⁶. Asimismo, la Superintendencia dicta las normas para la obtención de capacitaciones específicas para Productores Asesores de Seguros, Sociedades de Productores y Agentes Institucionales que deseen intermediar en Microseguros.

Otros avances regulatorios que se han producido en el país en los últimos años en

materia de inclusión financiera y más concretamente de seguros, son los siguientes:

- Resolución SSN 40.541-E/2017. Bancarización de cobros de seguros. Se dispuso que todo contrato de seguro deberá ser cobrado a través de medios que garanticen que el dinero sea trazable para fortalecer la transparencia del mercado y la inclusión financiera.
- Resolución 219/2018. Póliza Digital. La SSN amplió los medios de entrega de la documentación brindada a los tomadores y/o asegurados. Regula la utilización de firma facsimilar para suscribir pólizas.

Más recientemente, el gobierno argentino ha elaborado la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) con el apoyo de diversos actores del sector público, privado, la comunidad internacional y la academia, con el objetivo de impulsar el desarrollo de políticas de acceso universal a servicios bancarios y financieros. El Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera (CCIF) estuvo a cargo de su elaboración, consulta y aprobación, y se publicó en el Boletín Oficial el día 29 de agosto de 2019⁴⁷.

Mediante la ENIF, se busca promover el acceso y uso, responsable y sostenible, de servicios financieros en el territorio argentino. La oferta de servicios financieros deben de cumplir una serie de requisitos: debe ser integral, es decir, enfocada en el crédito, ahorro, seguros, y pagos digitales; los productos ofrecidos deben ser prácticos y adecuados para que sean usados; la oferta de servicios debe de ser sostenible, es decir, no debe depender de la asistencia pública; y, finalmente, la oferta debe ser también responsable, es decir, los términos y condiciones de los productos financieros deben ser comunicados con total claridad y transparencia a los usuarios.

Los objetivos centrales de esta estrategia son: (i) completar y mejorar el acceso a cuentas de ahorro, crédito, medios de pagos electrónicos, y seguros; (ii) potenciar el uso de cuentas, medios de pago electrónicos, y otros servicios financieros, como portal de entrada al sistema financiero., y (iii) mejorar las capacidades financieras de la población y la protección al usuario. Asimismo, respecto al limitado uso de

seguros en el segmento de bajos ingresos, se identificaron las siguientes medidas generales: (i) reducción de trabas burocráticas para la oferta de seguros y microseguros; (ii) aprobación de condiciones contractuales de seguros patrimoniales y de personas orientados a sectores vulnerables, y (iii) capacitaciones a asociaciones de compañías, aseguradoras, brokers, productores y cooperativas.

3.9 Otros mercados latinoamericanos

Chile

En Chile, no existe una legislación específica para los microseguros, pero la regulación permite la libre entrada de los diversos agentes al mercado y el desarrollo de productos de seguros. El supervisor de seguros (Comisión para el Mercado Financiero) ha enfocado su labor de inclusión financiera entendiendo que el consumidor financiero/asegurado necesita contar con un sistema capaz de proporcionar un equilibrio entre la protección de sus derechos, la inclusión y la educación financiera (apegándose a los lineamientos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE).

A pesar de no existir una regulación específica, hay un incipiente desarrollo de los microseguros en Chile, el cual se ha dado principalmente con BancoEstado, Retail, Entidades Micro Financieras y Cooperativas⁴⁸. En parte, el rol social de BancoEstado se expresa en la inclusión financiera, al contar con una correduría de seguros que ofrece una amplia gama de seguros, llegando a segmentos que por su condición socioeconómica tienen difícil acceso a estos productos. Por otra parte, una Fundación de Microfinanzas, junto con una compañía de seguros generales, tienen una alianza para abordar programas de microseguros. A partir de diciembre de 2014, microempresarios de las entidades Fondo Esperanza y Empeñe Microfinanzas, pueden optar a un seguro de accidentes personales al contratar o volver a pactar sus créditos comerciales, contando con coberturas de seguro de accidentes personales y con beneficios de muerte accidental, incapacidad total y exequias.

Por otra parte, a nivel estatal hay un programa de apoyo para contratación de seguro agrícola

que tiene como objetivo facilitar el acceso al seguro agrícola a los agricultores para que puedan enfrentar los riesgos climáticos a que están expuestos, obteniendo con ello protección frente a un daño climático inevitable e imprevisto, recuperando parte de los costos de producción. Es un instrumento que permite a los usuarios productores contratar un seguro subsidiado por el estado (Comité de Seguro Agrícola COMSA e INDAP).

En 2018, el supervisor de seguros estaba trabajando en el desarrollo y perfeccionamiento de la metodología de Capital Basado en Riesgos para la industria aseguradora, a través del proyecto de Ley de Supervisión Basada en Riesgos. Una de las novedades introducidas en el proyecto de Ley se refiere al desarrollo del mercado a través de la inclusión de seguros paramétricos y la facilitación de la comercialización de seguros inclusivos. En 2020, el gobierno buscará reactivar dicho proyecto de Ley, el cual se encuentra en el Congreso en segundo trámite constitucional.

Ecuador

No hay información estadística de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros sobre el microseguro, pero según los datos que reportan los proveedores de microseguros para el estudio “El panorama de los microseguros en América Latina y El Caribe 2017”, Ecuador es el país de América del Sur con mayor volumen de primas de estos productos, alcanzando la cifra de 82 millones de dólares, lo que representa el 5,3% de las primas totales. Las coberturas más contratadas son las de Vida, Accidentes, Salud y Decesos, pero principalmente el seguro de desgravamen, al ser obligatoria su contratación con los créditos de vivienda que otorgan las entidades financieras⁴⁹.

Como ha ocurrido en otros países de la región, los microseguros han estado impulsados por el crecimiento de las microfinanzas, siendo las IMFs el principal canal para su distribución y, más recientemente a través de la figura de los corresponsales no bancarios⁵⁰. Este canal ha podido utilizarse, asimismo, como un medio para promover la venta de microseguros⁵¹.

Finalmente, en lo que se refiere a la inclusión financiera y de seguros, el Banco Central de

Ecuador está inmerso en la elaboración de una Estrategia Nacional de Inclusión Financiera con asesoramiento del Banco Mundial. No obstante, en Ecuador no existe en la actualidad una legislación específica sobre microseguros.

Bolivia

En Bolivia, los productos de microseguros más frecuentes son los de Vida, Accidentes y desgravamen hipotecario. No se cuenta con una regulación específica sobre microseguros y los productos que las compañías ofertan son aprobados por la Autoridad de Fiscalización y Regulación de Pensiones y Seguros (APS), mediante la autorización de los textos de sus pólizas. Existe, no obstante, una normativa para la comercialización de seguros a través de canales alternativos. En este sentido, mediante la Resolución Administrativa N° 258 de junio de 2000, se aprobó el Reglamento de Régimen Especial de Seguros de Comercialización Masiva.

Como en otros ejemplos, los microseguros en Bolivia se han desarrollado junto con el mercado de las microfinanzas. El modelo boliviano de microfinanzas es uno de los de más éxito de la región, siendo un referente a nivel global. Su expansión de la mano de las instituciones microfinancieras (IMFs), ha permitido a las clases menos favorecidas y a los microempresarios

tener acceso al crédito y también a otros productos financieros, como el microseguro, convirtiéndose en el principal canal de comercialización de estos productos para las aseguradoras. A su vez, la oferta de los microseguros permite a las microfinancieras ampliar su oferta de servicios.

El Proyecto Seguros Inclusivos (de 2016 a 2019), promovido por la Cooperación Suiza en Bolivia y ejecutado por la Fundación PROFIN, impulsa el desarrollo de seguros inclusivos, articulando la oferta y demanda del mercado de seguros a través de la activa participación de la APS y otros actores del mercado asegurador (compañías de seguros, asociaciones de productores, gremios y Entidades de Intermediación Financiera, entre otros). El proyecto pretende introducir en el mercado productos comerciales de seguro agropecuario y seguros inclusivos adecuados a las necesidades de la población objetivo, es decir, población de ingresos limitados del área urbana, peri-urbana y rural de Bolivia, vulnerables ante riesgos de enfermedad, accidentes, invalidez y fallecimiento, así como a productores agrícolas afectados por riesgos climáticos como helada, granizo y vientos fuertes.

4. Aspectos regulatorios

Cada vez es mayor el número de países que incorporan a sus legislaciones o regulaciones algún tipo de normativa específica para fomentar el desarrollo de los microseguros. En este contexto, existe un consenso en el sentido de que la regulación no debe basar esos estímulos en la reducción artificial de los requerimientos del capital regulatorio (que garantiza que las entidades aseguradoras se mantengan solventes), sino en elementos que, sin afectar ese propósito esencial del marco normativo, permitan la reducción de los costes de transacción, aspecto clave para que los microseguros sean, por una parte, asequibles para la población y que, por la otra, ofrezcan la rentabilidad necesaria que haga posible su comercialización. Como se ha comentado antes, algunos países cuentan con regulaciones en materia de venta masiva de seguros, que si bien constituyen un avance relevante especialmente en el establecimiento de canales de distribución que puedan reducir los costes de transacción, no abordan necesariamente todos los aspectos ligados a la operación de los microseguros.

Del análisis de las distintas normativas específicas para la regulación de los microseguros en los países analizados en este informe, se pueden extraer las principales medidas adoptadas con el referido objetivo:

- Adaptación de los capitales mínimos requeridos para la autorización y funcionamiento de las entidades aseguradoras autorizadas para operar exclusivamente en microseguros, para que sean acordes al riesgo de este tipo de entidades.
- Simplificación de los requisitos de formación y de registro de las personas que intervienen en su comercialización. Esta es una medida que también suele aplicarse a los productos de seguros diseñados para su comercialización masiva. Al tratarse en ambos casos de productos sencillos, diseñados para su fácil comprensión, pueden aliviarse esos requisitos sin perjuicio para el consumidor, de manera que pueden abrirse canales

de distribución que permiten acceder a más personas y en lugares más remotos.

- Simplificación de normativas y procedimientos que requieren una costosa infraestructura de cumplimiento y, en particular, de la normativa contra el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.
- Énfasis en la necesidad de que el sector asegurador desarrolle productos que atiendan las necesidades de protección de la población de bajos recursos, realizando estudios o análisis previos que permitan diseñar productos adecuados, e identificar el canal o canales de distribución que permitan llegar al público objetivo a un coste razonable.
- Exención o reducción de los tipos de tributación por los impuestos indirectos, como el impuesto al valor añadido o el impuesto sobre las primas de seguros. Se trata este de un aspecto especialmente relevante dado que, al comercializarse en economías en las que el índice de informalidad en las relaciones laborales es muy elevado, cualquier manifestación de capacidad adquisitiva resulta inmediatamente gravada con fines recaudatorios. Esto supone un freno muy relevante para el desarrollo de los microseguros en aquellos países en los que no incorporan exenciones o reducciones significativas en la imposición indirecta que recae sobre las primas de seguros.
- Otorgamiento de validez jurídica al uso de tecnologías que permiten la identificación digital del tomador del seguro y la eliminación de los requisitos de papel físico, como soporte de la documentación contractual, permitiendo el uso de las pólizas y certificados de seguro electrónicos.
- Eliminación de trabas regulatorias para el lanzamiento de nuevos productos al mercado, simplificando el proceso de

notificación y, en su caso, de aprobación por parte del supervisor.

- Promoción de la educación del consumidor y la sensibilización para inculcar una cultura de seguros en los hogares de bajos ingresos.
- Limitar el riesgo moral y el fraude estableciendo controles y sistemas de incentivo. Algunas normativas establecen provisiones específicas de protección de los consumidores de microseguros, excluyendo la posibilidad de establecer franquicias, copagos y/o deducibles para poder acceder a las prestaciones a las que dan derecho estos seguros.

Cabe señalar que el estado actual de los marcos regulatorios y de supervisión en el que se encuentran los distintos países, ha sido analizado por la Asociación Internacional de

Supervisores de Seguros (IAIS) en el marco de la denominada “Access to Insurance Initiative (A2ii)”⁵²; iniciativa impulsada por esta organización de forma conjunta con algunas agencias como la Organización Internacional del Trabajo, la agencia gubernamental alemana BMZ o la CGAP (“Consultative Group to Assist the Poor”), con el fin de fortalecer la capacidad y comprensión por parte de los supervisores para la promoción de los seguros inclusivos y facilitar su acceso a la población de bajos ingresos o más vulnerable a un coste razonable.

5. Conclusiones

Teniendo en cuenta la idiosincrasia propia de cada mercado, avanzar en una estrategia de inclusión financiera tomando como base la difusión en el empleo de los microseguros, conlleva tres aspectos básicos: (i) identificar los riesgos que más pueden afectar a la población vulnerable; (ii) diseñar productos acordes a dichos riesgos y a la población a la que van dirigidos, y (iii) contar con un marco regulatorio que propicie que esos productos puedan ser efectivamente llevados a esa población bajo parámetros de eficiencia económica y social.

Para que esta estrategia sea eficaz, es necesario contar con proveedores y distribuidores de microseguros con una infraestructura adecuada y adoptar medidas para estimular su demanda, principalmente a través de la educación financiera. La existencia de marcos regulatorios y tributarios que faciliten su desarrollo es, asimismo, una cuestión crítica para poder alcanzar estos objetivos.

El desarrollo de los microseguros ofrece diferentes grados de complejidad. Por ello, las políticas de inclusión financiera en seguros debieran comenzar por promover la introducción de los microseguros, los cuales ofrecen menores grados de complejidad, y avanzar en diferentes etapas hacia aquellos productos aseguradores cuya complejidad es mayor. Así, el producto de microseguros debe tener un diseño sencillo, tanto desde la perspectiva jurídica como técnica. Desde el punto de vista jurídico, la póliza y sus condiciones deben ser simples y su contenido fácil de comprender. Y desde la perspectiva técnica, debe considerar coberturas sencillas, y sumas aseguradas y beneficios claramente definidos.

Un aspecto clave en el proceso de suscripción de los microseguros tiene que ver con los márgenes técnicos de seguridad que deben incluirse en la prima de riesgo. En el corto plazo, y ante la falta de suficiente información sobre el comportamiento de frecuencia y severidad de los riesgos a cubrir, dichos

márgenes pueden gravitar negativamente sobre el precio de estos productos. Así, se hace necesario que los mismos se ajusten en la medida en que se recabe información suficiente sobre particularidades de los riesgos cubiertos y para la segmentación de clientes, a fin de que el precio resulte asequible para los grupos de la sociedad a los que se encuentran dirigidos. En este sentido, el acceso a la información que ofrecen actualmente las nuevas tecnologías puede jugar un papel muy relevante.

Por otra parte, un aspecto adicional en el propósito de que los microseguros se transformen en productos a los que tengan acceso grupos vulnerables de la población, radica en la posibilidad de reducir los costes de transacción. Ello implica la necesidad de complementar las vías tradicionales de distribución con canales no tradicionales, tales como redes bancarias y de micro-finanzas, redes comerciales, recibos de servicios públicos y nuevas redes de distribución basadas en intermediarios no tradicionales. Como se ha puesto de manifiesto a lo largo del presente informe, la tecnología puede tener un papel fundamental en este propósito. Por ello, el uso de plataformas tecnológicas adecuadas es esencial para reducir costes, no solo en la contratación del producto y pago de la prima, sino también en su gestión y renovación, y en el pago de las indemnizaciones respectivas.

Y, por último, al estar dirigidos a un segmento de población vulnerable para enfrentar el efecto de corto plazo de los *shocks* originados por la materialización de riesgos, los microseguros deben estar diseñados de tal forma que el pago de las indemnizaciones se haga prácticamente de inmediato y cumpliendo requisitos documentales precisos y mínimos.

Como se ha planteado a lo largo de este informe, los productos de seguros inclusivos (los microseguros, entre ellos) deben cumplir con una serie de condiciones: (i) ser asequibles (ofrecidos a un precio que les permita ser comprados); (ii) ser sostenibles (que se puedan

ofrecer de forma regular); (iii) ser adecuados (que encajen bien con las necesidades de la población objetivo), y (iv) ser responsables (que ofrezcan una apropiada relación precio/valor considerando las condiciones de la población a la que van dirigidos).

Para ello, es necesario actuar sobre las barreras, tanto desde el lado de la oferta como de la demanda. Por una parte, los factores estructurales por el lado de la demanda implican la necesidad de crear la conciencia respecto a la implementación de políticas públicas dirigidas a impulsar el aumento de la renta de estos grupos vulnerables. A este respecto, hay espacio para avanzar en mecanismos de colaboración público-privado entre los gobiernos y el sector asegurador, con el propósito de actuar en el medio y largo plazos sobre los factores que determinan los niveles de renta disponible y el grado de conciencia respecto de los riesgos que la población

enfrenta. Y, por otra parte, en lo que se refiere a la forma de avanzar para superar las barreras por el lado de la oferta, se trata de un esfuerzo que se ubica en dos dimensiones principales. La primera, tiene que ver con la capacidad del sector asegurador para ajustar o crear nuevos modelos de negocio específicamente orientados a los seguros inclusivos, impulsar una mayor innovación en sus productos, y emplear nuevos mecanismos de distribución que impliquen menores costes de transacción. Y la segunda, está relacionada con el impulso a ajustes regulatorios que provean de incentivos a la innovación y al empleo de mecanismos de distribución que reduzcan los costes de transacción de este tipo de productos.

Referencias

1/ Como muestra de lo ello, puede señalarse el caso de la India, donde el regulador ha impuesto cuotas de “microseguros” a las aseguradoras, las cuales pueden incluso perder la licencia para operar en caso de incumplir con las cuotas marcadas.

2/ Véase: <https://globalindex.worldbank.org/>

3/ Véase: <http://www.eiu.com/landing/Global-Microscope>

4/ Véase: <http://worldmapofmicroinsurance.org/>

5/ Véase: <http://www.microinsurancecentre.org/>

6/ Véase: <https://cenfri.org/databases/insurtech-tracker/>

<https://cenfri.org/wp-content/uploads/2017/11/InsurTech-Focus-Note-English.pdf>

https://cenfri.org/wp-content/uploads/2017/11/InsurTech-Research-Study_March-2017.pdf

7/ Véase: <http://www.bimamobile.com/>

<https://www.bima.com.gh/about-bima/who-we-are/>

8/ Véase: <https://microensure.com/about-microensure/>

9/ Véase: https://www.ilo.org/Search5/search.do?sitelang=en&locale=en_EN&consumercode=ILOHQ_STELLENT_PUBLIC&searchWhat=microinsurance&searchLanguage=en

10/ Véase: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/asia-microinsurance-supply-side-study.html>

11/ Véase: <http://fintechnews.hk/6308/insurtech/zhongan-technology-saas-insurance-data/>

12/ Entidades aseguradoras como Allianz las utilizan para comercializar sus microseguros en ese país. Véase: https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/responsibility/documents/AllianzSE_MicroinsuranceProductPool_April_2016.pdf

13/ Véase: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/asia-microinsurance-supply-side-study.html>

14/ Véase: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/asia-microinsurance-supply-side-study.html>

15/ Las alianzas son el canal más utilizado por los proveedores de microseguros para suscribir los seguros comercializados a través de la red de Cebuana (v.gr., Card Pioneer, Axa).

16/ Véase: <https://www.devex.com/news/microinsurance-in-africa-moves-to-2-0-93308>

17/ Véase: <https://www.pula-advisors.com/#about>

18/ Véase: <https://workshop1.cases.som.yale.edu/microensure-ghana/products/tigo-family-care>

19/ Véase: <http://nicgh.org/wp-content/uploads/2018/10/M-Insurance-Market-Conduct-Rules-Final.pdf>

<http://nicgh.org/wp-content/uploads/2016/07/Microinsurance-Market-Conduct-Rules.pdf>

20/ <https://saia.co.za/saia-news/2018/11/02/financial-inclusion/>

- 21/ Véase: <https://www.schoemanlaw.co.za/micro-insurance-in-south-africa/>
- 22/ En: <https://www.gov.za/documents/insurance-act-18-2017-english-afrikaans-18-jan-2018-0000>
- 23/ Véase: http://www.tira.go.tz/sites/default/files/Micro_Insurance-Regulations_2013.pdf
- 24/ Véase: <https://ira.go.ug/reports2.php?cat=13&ttl=Annual%20Reports>
- 25/ Capítulos 4.8 y 4.9 de la Circular Única de Seguros y Fianzas. En: <https://www.cnsf.gob.mx/CUSFELECTRONICA/CUSF>
- 26/ Véase: case_study_pip_distribution_eng. En: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/market-development/regulations/proportionality-in-practice-distribution.html>
- 27/ Véase: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/95817/presBasicoEstandarizadoVida2014_Dic.pdf
- 28/ Consúltese: <http://www.impactinsurance.org/es/projects/lessons/fomin/redcamif>
- 29/ Véase: <https://ssf.gob.sv/superintendencia-promueve-inclusion-financiera-a-traves-de-los-microseguros/>
- 30/ Capítulo II del Título IV de la Ley No 733 de la Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas. En: [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/D5AF0D0348E6E4ED062577EC005B3141?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/D5AF0D0348E6E4ED062577EC005B3141?OpenDocument)
- 31/ Resolución N° CD-SIBOIF-892-1-JUN2-2015. La suma asegurada por individuo no puede exceder de US\$10,000.00, o su equivalente en Córdobas de acuerdo al tipo de cambio oficial. Véase: <http://www.superintendencia.gob.ni/sites/default/files/documentos/normas/CD-SIBOIF-892-1-JUN2-2015.pdf>
- 32/ Circular externa 034 de 2015.
- 33/ Decreto 34-2015 relacionado con la prestación de servicios financieros a través de corresponsales y la Circular Externa 49-2015.
- 34/ Decreto 2123 de 2018.
- 35/ Decreto 3078 de 2006.
- 36/ Ley 1540 de 2011.
- 37/ Ley 1753 de 2015.
- 38/ Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera. (2016). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera en Colombia*.
- 39/ Superintendencia Financiera de Colombia. Manual de Funcionamiento laArenera. Recuperado de: <https://www.superfinanciera.gov.co/descargas/institucional/pubFile1030976/manualarenera.pdf>
- 40/ Resolución 381, de 4 de marzo de 2020.
- 41/ Resolución SBS N° 215-2007.
- 42/ Resolución SBS N° 14283-2009.
- 43/ Aprobada mediante el Decreto Supremo N° 191-2015-EF.
- 44/ Resolución SBS N° 2829-2016.
- 45/ Resolución N° 1121-2017.
- 46/ Resolución 126/2018.
- 47/ Resolución de la Secretaría de Finanzas 17/2019.
- 48/ García Schilling, Daniel (2016). "Inclusión financiera: Fortalezas y desafíos de la comercialización masiva de seguros y desarrollo de microseguros Compañías".
- 49/ Véase: <https://www.docsiy.com/es/microseguros-ecuador/3510938/>
- 50/ Regulados a través de la Resolución N° 1150 de la Junta Bancaria.
- 51/ Parales, C. y Pérez-Espinoza, M.J. (2017). "Los microseguros: origen, conceptualización y su aplicabilidad en el Ecuador". *Observatorio de la economía latinoamericana*, Enero 2017. En: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/microseguros.html>
- 52/ Consúltese: <https://a2ii.org>

Referencias bibliográficas

- Allianz AG, GTZ, UNDP (2006), "Microinsurance: Demand and Market Prospects – India". En: <https://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/capacity-development/microinsurance-demand-and-market-prospects-for-india/Microinsurance.pdf>
- Insurance Regulatory and Development Authority of India. En: http://www.policyholder.gov.in/Economically_Vulnerable.aspx
<https://www.irdai.gov.in/>
- Aparna Dalal, The ILO's Impact Insurance Facility (2017), "Case Brief: Pioneer Microinsurance", En: <https://microinsurancenet.org/groups/case-brief-pioneer-microinsurance>
<http://microinsurance.ph/index.php?id=about-microinsurance>
- Cohen, Monique y Jennefer Sebstad (2005), "Reducing vulnerability: the demand for microinsurance", Journal of International Development. En: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jid.1193>
- GIZ RFPI Asia (2015), "Regulatory Impact Assessment Microinsurance Philippines ". En: <https://www.inclusiveinsuranceasia.com/docs/RIA-MI-PH-report.pdf>
<https://www.insurance.gov.ph/>
<https://www.centerforfinancialinclusion.org/making-microinsurance-work-in-bangladesh-three-takeaways>
- Al Hasan, Rashed, INAFI Bangladesh (2007) , "Reducing Vulnerability of the Poor through Social Security Products- A Market Survey on Microinsurance in Bangladesh", En: <http://inafiasia.net/download/new/Microinsurance%20Resources/2.pdf>
- Moch. Muchlasin, Director Sharia Non-Bank Financial Institutions (2016), "Protecting the Growing Seeds: the Role of Microinsurance and Microtakaful in Indonesia. En: <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Materi-OJK-PROKSI-2016/1.Microinsurance%20in%20Indonesia.pdf>
- The Foundation for the Advancement of Life & Insurance Around the world (FALIA), (2017), "Microinsurance Operations in the Philippines / Indonesia/ Sri Lanka". En: https://www.falia.or.jp/assets/pdf/research/FALIA_Microinsurance_Survey_2017.pdf, Asian Development Bank Institute (ADBII)
- Impact Insurance – ILO. Informe anual 2013 y 2018. En: <http://www.impactinsurance.org/es/>
- Impact Insurance. Working paper n° 53. Make change happen: Getting insurance providers ready to better serve low-income households. En: <http://www.impactinsurance.org/publications/mp53>
- Peer to Peer Insurance (Estudio Carlos Zornoza. Universidad Carlos III). En: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6140631.pdf>
- Banco Mundial. África: panorama general. En: <https://www.bancomundial.org/es/region/afr/overview>
- Microinsurance network. Landscape of microinsurance in Africa 2018; Report Inclusive Insurance for Emerging Markets, 14th International Microinsurance Conference 2018. Lusaka, Zambia. En: <https://microinsurancenet.org/groups/landscape-microinsurance-africa-2018-focus-selected-countries> ;
https://microinsurancenet.org/sites/default/files/2018_14thIMC_Zambia.pdf
- FIA. Financial Intermediaries Association of Southern Africa. Micro-insurance: the next big thing. By Ian de Jongh. En: <https://fia.org.za/blog/micro-insurance-the-next-big-thing/>
- TIRA. Tanzania Insurance Regulatory Authority. Annual Insurance Market Performance Report for the Year Ended 31st December 2018. En: <http://www.tira.go.tz/annual-reports>

- Inmaculada Peña Sánchez, "Tarificación de microseguros: una aplicación del Modelo Tweedie", Universidad ICADE Comillas, Mayo 2017. En: <https://repositorio.comillas.edu/jspui/handle/11531/23356>
- Jens Holts, "Health Microinsurance: A Comparison of Four Publicly-run Schemes in Latin America. CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices Case Study No. 18". En: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/business-case-for-microinsurance/business-models-community-based-mutual-takaful-commercial/health-microinsurance-a-comparison-of-four-publicly-run-schemes-in-latin-america-cgap-working-group-on-microinsurance-good-and-bad-practices-case-study-no-18.html>
- Michael J. McCord, Molly Ingram y Clémence Tatin-Jaleran, y el equipo de MicroInsurance Centre, "El Panorama de los Microseguros en América Latina y el Caribe" financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), miembro del Grupo BID; la Fundación Citi; y la Fundación Munich Re. María Victoria Sáenz, Especialista Líder del FOMIN, estuvo a cargo de la coordinación de este trabajo. En: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/market-development/supply-studies/el-panorama-de-los-microseguros-en-america-latina-y-el-caribe.html>
- Microinsurancenetwork, Munich Re Foundation "Panorama América Latina y el Caribe 2017. Informe final. El mapa mundial del microseguro". En: https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/MI%20Landscape%20Study%202017%20Final%20Report_SP_vf_0.pdf
- Díaz Nieto, "Nicaragua - A System of Drought Insurance for Poverty Alleviation in Rural Areas". En: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/products/agriculture-incl-index/nicaragua-a-system-of-drought-insurance-for-poverty-alleviation-in-rural-areas.html>
- Carlos Herrera y Bernardo Miranda "COLUMNNA GUATEMALA. CGAP Grupo de Trabajo sobre Microseguros Buenas y Malas Prácticas, Estudio de Caso No. 5". En: <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/products/property/columna-guatemala-cgap-grupo-de-trabajo-sobre-microseguros-buenas-y-malas-practicas-estudio-de-caso-no-5.html>
- Access to insurance initiative, "The role of insurance in emerging markets" 14 de mayo 2018. En: https://www.naic.org/international_forum/documents/2018_international_forum_role_of_insurance_emerging_markets.pdf
- SUGESE, Mercado de seguros: visión internacional y su evolución en Costa Rica. En: https://www.sugese.fi.cr/seccion-publicaciones/LibrosElectronicos/SUGESE_Mercado_de_Seguros-3.pdf#search=microseguro
- Luz Andrea Camargo y Luisa Fernanda Montoya. "Microseguros: Análisis de experiencias destacables en latinoamérica y el Caribe". En: <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-documento-microseguros-analisis-de-experiencias-destacables-en-america-latina-y-el-caribe-1-2014.pdf>
- Verónica Reyes Lavadores, "Desarrollo de nota técnica en el ramo de salud para un microseguro dental individual" (Trabajo presentado para el XX Premio de Investigación sobre Seguros y Fianzas 2013 "Antonio Minzoni Consorti" de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas). En: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/76002/Tercer_Lugar_Seguros_2.pdf
- Ilina Arévalo de Ramos, ASSAL. "Informe sobre la Encuesta sobre Microseguros en los Países Miembros de ASSAL. Análisis de las Respuestas." En: https://www.assalweb.org/assal_nueva/docs_grupos/20120720183449.pdf
- Access to insurance initiative, "La proporcionalidad en la práctica: La distribución" Documento elaborado por la Iniciativa de Acceso a los Seguros (A2ii), a partir de investigaciones realizadas por el MicroInsurance Centre para A2ii. En: https://a2ii.org/sites/default/files/reports/2017_10_18_la_proporcionalidad_en_la_practica_2_sp_web.pdf
- International Association of Insurance Supervisors "ASPECTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE MICROSEGUROS Junio 2007." En: https://www.assalweb.org/assal_nueva/documentos/documentos_ASSAL/estandares_ASSAL/Guia_sobre_Aspectos_de_Regulacion_y_Supervision_de_Microseguros_2007_Colombia.pdf
- Superintendencia de Bancos Guatemala, "Revista Visión financiera año 2 edición 7". Marzo 2013. En: https://www.sib.gob.gt/web/sib/comunicacion_institucional/revista-vision_financiera
- Superintendencia de Bancos Guatemala, "Revista Visión financiera año 7 número 27". Marzo 2018. En: https://www.sib.gob.gt/web/sib/comunicacion_institucional/revista-vision_financiera

- A2F Consulting (2018). El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe 2017. Microinsurance Network y Munich Re Foundation
- Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (2012). Application Paper on Regulation and Supervision supporting Inclusive Insurance Markets.
- Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (2015). Documento sobre la conducción de negocios en seguros inclusivos.
- ASSAL (2016). Informe de la Encuesta sobre Comercialización de Seguros en los Países Miembros de ASSAL.
- Banco Mundial, Fundación Capital y ENIF (2017). Estudio de Viabilidad de Implementación del Microseguro en Paraguay : breve resumen.
- Camargo, A., Tatin-Jaleran, C., Furst Gonçalves, L.G. (2014). Colombia: hacia un sector de seguros inclusivos y universal.
- CEPAL (2019). Panorama Social de América Latina 2019. Santiago de Chile : Cepal
- EIU (Economist Intelligence Unit), (2019). Microscopio Global de 2019: El entorno propicio para la inclusión financiera. Nueva York.
- Garayoa Arruti, F.J. (2009). Los Microseguros como mecanismo de lucha frente a la pobreza : presente y futuro. (Un modelo de transformación). Madrid : Universidad Pontificia de Salamanca, Facultad de Ciencias del Seguro, Jurídicas y de la Empresa.
- Iniciativa de Acceso a Seguros A2ii (2016). Marcos regulatorios proporcionales en los seguros inclusivos: lecciones de una década de regulación de microseguros.
- Lagos Camargo, J. (2018). La inclusión financiera a través de los seguros: visión del Supervisor.
- McCord, M. J., Ingram, M. and Tatin-Jaleran, C. (2011). El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe. Multilateral Investment Fund, Inter-American Development Bank Group, Citi Foundation, Munich Re Foundation
- Trivelli Ávila, C. y Caballero Calle, E.M. (2018). ¿Cerrando brechas?: Las estrategias nacionales de inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Lima, IEP, 2018. (Documento de Trabajo 245. Estudios sobre Desarrollo, 23)

Índice de gráficas y tablas

Gráficas

Gráfica 1	Efecto de la materialización de los riesgos sobre la trayectoria de elevación del bienestar en la población de menores ingresos	13
Gráfica 1.1	Taxonomía de los seguros masivos e inclusivos	14
Gráfica 1.2-a	Barreras a la inclusión financiera en seguros	16
Gráfica 1.2-b	Ciclo del producto asegurador inclusivo	17
Gráfica 1.3-a	Potencial de desarrollo en el ámbito de la inclusión financiera en función del nivel de renta	18
Gráfica 1.3-b	Entorno general para la inclusión financiera en 2019	20
Gráfica 2.1	Tipos más comunes de microseguros	23
Gráfica 2.2	Evolución esperada de medio plazo en la tarificación de los microseguros	25

Tablas

Tabla 1.3	Ranking del entorno de la inclusión financiera: microscopio global de 2019	19
Tabla 2.2	Principales características de los microseguros	25

Otros informes de MAPFRE Economics

MAPFRE Economics (2020), *Elementos para el desarrollo del seguro de vida*, Madrid, Fundación MAPFRE

MAPFRE Economics (2020), *Panorama económico y sectorial 2020: perspectivas hacia el segundo trimestre*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2020), *Inversiones del sector asegurador*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *Previsiones de crecimiento de mercados aseguradores: No Vida*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *GIP-MAPFRE 2019*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *El mercado asegurador latinoamericano en 2018*, Madrid, Fundación MAPFRE

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *El mercado español de seguros en 2018*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *Ranking de grupos aseguradores en América Latina 2018*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *Ranking de los mayores grupos aseguradores europeos 2018*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2019), *Envejecimiento poblacional*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2018), *Índice Global de Potencial Asegurador*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2018), *Sistemas de salud: un análisis global*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2018), *El mercado asegurador latinoamericano en 2017*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2018), *Regímenes de regulación de solvencia en seguros*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2017), *Sistemas de pensiones*, Madrid, Fundación MAPFRE.

Servicio de Estudios de MAPFRE (2017), *Elementos para la expansión del seguro en América Latina*, Madrid, Fundación MAPFRE.

AVISO

Este documento ha sido preparado por MAPFRE Economics con propósitos exclusivamente informativos y no refleja posturas o posiciones de MAPFRE. El documento presenta y recopila datos, opiniones y estimaciones relativas al momento en que fue elaborado, los cuales fueron preparados directamente por MAPFRE Economics, o bien obtenidos o elaborados a partir de fuentes que se consideraron confiables, pero que no han sido verificadas de manera independiente por MAPFRE Economics. Por lo tanto, MAPFRE declina expresamente cualquier responsabilidad con respecto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones contenidas en este documento han sido preparadas a partir de metodologías generalmente aceptadas y deben ser consideradas solo como previsiones o proyecciones, en la medida en que los resultados obtenidos de datos históricos, positivos o negativos, no pueden considerarse como una garantía de su desempeño futuro. Asimismo, este documento y su contenido está sujeto a cambios dependiendo de variables tales como el contexto económico y el comportamiento de los mercados. En esa medida, MAPFRE declina cualquier responsabilidad respecto de la actualización de esos contenidos o de dar aviso de los mismos.

Este documento y su contenido no constituye, de forma alguna, una oferta, invitación o solicitud de compra, participación o desinversión en instrumentos o activos financieros. Este documento o su contenido no podrán formar parte de ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo. En lo que se refiere a la inversión en activos financieros relacionados con las variables económicas analizadas en este documento, los lectores de este estudio deben ser conscientes de que bajo ninguna circunstancia deben basar sus decisiones de inversión en la información contenida en este documento. Las personas o entidades que ofrecen productos de inversión a inversores potenciales están legalmente obligadas a proporcionar la información necesaria para tomar una decisión de inversión adecuada. Por lo anterior, MAPFRE declina expresamente cualquier responsabilidad por cualquier pérdida o daño, directo o indirecto, que pueda derivar del uso de este documento o de su contenido para esos propósitos.



MAPFRE Σconomics

España
Carretera de Pozuelo, 52 - Edificio 1
28222 Majadahonda, Madrid

México
Avenida Revolución, 507
Col. San Pedro de los Pinos
03800 Benito Juárez, Ciudad de México

mapfre.economics@mapfre.com
