

Seminario Web A2ii-ASSAL

Seguro para MIPYMES: La Brecha de Protección expuesta por el Covid-19

27 Agosto 2020

Simultaneous Interpretation / Interpretación Simultánea

Interactio Instructions

Download the *Interactio* application (recommended)

- Android:
<https://play.google.com/store/apps/details?id=io.interactio>
- iPhone:
<https://itunes.apple.com/lt/app/interactio/id966488446>

Stream online (via mobile phone, tablet, etc.)

- <http://app.interactio.io/>

Enter the event code:

A2iiAssal

Select your language

Instrucciones de Interactio

Descargue la aplicación *Interactio* (recomendado)

- Android:
<https://play.google.com/store/apps/details?id=io.interactio>
- iPhone:
<https://itunes.apple.com/lt/app/interactio/id966488446>

Stream online (via teléfono, tablet, etc.)

- <http://app.interactio.io/>

Introduzca el código del evento:

A2iiAssal

Seleccione su idioma

Bienvenidas / Welcome Remarks



A2ii
Hannah Grant

Jefa de la Secretaría de la
A2ii



ASSAL
Tomas Soley

Presidente de ASSAL,
Superintendente de
Sugese



Moderadora
Regina Simões

Coordinadora Regional
para América Latina de
la A2ii

Expertos / Experts



GIZ
Gregor Sahler

Asesor/Proyecto Sectorial



MiCRO
Alejandra Diaz

Jefe de Crecimiento para
Colombia

Webinar A2ii - ASSAL

Seguros para las MIPYMES: La brecha de protección expuesta por el COVID-19

¿Cómo definir las MIPYMES para nuestras necesidades?

		Necesidades de seguros	Caso de negocio
	Grandes empresas >250 empleados	Productos heterogéneos y personalizados	Suficientemente grande para actuar caso por caso
	PYMES 5 a 250 empleados	Productos heterogéneos y personalizados a bajo costo Pero también necesidades desconocidas	“segmento medio faltante” en el suministro
	Micro- empresas <5 empleados	Similares a las necesidades individuales Principalmente homogéneas	Escalable Productos similares a los individuales

- Las MIPYMES forman un grupo muy heterogéneo
- Cantidad de empleados solo como un indicador amplio para categorizarlas
- Otros aspectos son más importantes para entender y agrupar las necesidades de seguros de las MIPYMES

Dos grandes categorías: microempresas y PYMES

	Microempresas	PYMES
Características de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> Alta dependencia del dueño del negocio y miembros de la familia. A menudo no distinguen entre las finanzas del hogar y las del negocio. Capacidad de gasto limitada. 	<ul style="list-style-type: none"> El dueño del negocio también es clave. Un mayor número de empleados que se pueden agregar como un grupo. Activos comerciales significativos. Contabilidad y planificación financiera más sofisticadas.
Papel en la economía	<ul style="list-style-type: none"> Sustentar medios de vida básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Un papel más importante en el crecimiento económico, la creación de empleo y la innovación.
Posibles demandas de seguros	<ul style="list-style-type: none"> Seguros de vida, accidentes y salud para cubrir al propietario y sus familiares. Multirriesgos para activos empresariales: vehículos, acciones, instalaciones, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Seguro de vida, accidentes y salud para cubrir al propietario. Cobertura de seguro de vida, accidentes, salud y pensiones para los empleados como un seguro colectivo. Cobertura para vehículos, inventario e instalaciones. Probable que pueda pagar un seguro de interrupción de negocio.

Seguros para MIPYMES

¿Por qué las MIPYMES necesitan seguros?

Las MIPYMES son vulnerables

Las MIPYMES no están bien equipadas para gestionar los riesgos eficazmente

¿Qué impacto pueden tener los seguros en las MIPYMES?

Incrementar la resiliencia

Promover inversiones: “toma de riesgos productiva“

Promover inversiones: Acceso al financiamiento

Desafíos principales (nivel mercado)

Mercados de seguros subdesarrollados

“Segmento medio faltante“

Regulación

Desafíos principales (nivel producto)

“Falta de comprensión de ambas partes“

Productos estandarizados vs. productos personalizados

Agregación y distribución

Tendencias en el diseño de producto

- » Considerar los mecanismos de gestión de riesgo existentes de las PYMES
- » Cubrir múltiples riesgos, inclusive con una cobertura limitada
- » Considerar tanto a las PYMES como a sus empleados
- » Ofrecer productos simples con personalización limitada
- » A menudo, la salud es una prioridad para las PYMES, y una oportunidad de negocio en gran parte desatendida por los aseguradores

[Factsheet: Insurance for Micro, Small and Medium Enterprise Development](#)

La brecha de protección expuesta por el COVID-19

¿Es que los cambios en el ecosistema provocados o exacerbados por la pandemia del COVID-19 ofrecen nuevas oportunidades para llegar a las MIPYMES?

- Las MIPYMES son más conscientes de que necesitan tener protección contra riesgos
- Pero también tienen muchas dudas cuanto a los seguros que no han dado resultado
- Las MIPYMES enfrentan mayores riesgos (y deudas) durante un período incierto de recuperación económica
- Las coberturas contra riesgos de interrupción de negocio deberían jugar un papel más importante, pero necesitan ser rediseñadas
- Las empresas y las economías han potencializado la digitalización

Consideraciones para los Supervisores

¿Qué papel pueden desempeñar los supervisores en la facilitación de seguros para las MIPYMES?

- Aumento de sensibilización -> falta de comprensión de la demanda y la oferta
- Permitir la innovación y el entorno de prueba y aprendizaje
- Evaluar la regulación para identificar los obstáculos que dificultan el desarrollo de seguros para las MIPYMES



Gregor Sahler

Asesor

Sector Proyecto Global de la Iniciativa de Acceso a los Seguros

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Postfach 5180
65726 Eschborn
Alemania

T +49-(0)6196 / 79-6787

M +49-(0)160 / 923 745 39

E Gregor.Sahler@giz.de

I <http://www.giz.de>

MiCRO

Microinsurance Catastrophe
Risk Organisation

Las necesidades de protección de las MiPYMES y los seguros por índices para cerrar su brecha de protección

ASSAL y A2ii

Seminario Web Seguro para MIPYMES:

La Brecha de Protección expuesta por el Covid-19

Agosto 27, 2020


Co-Founder of
MiCRO

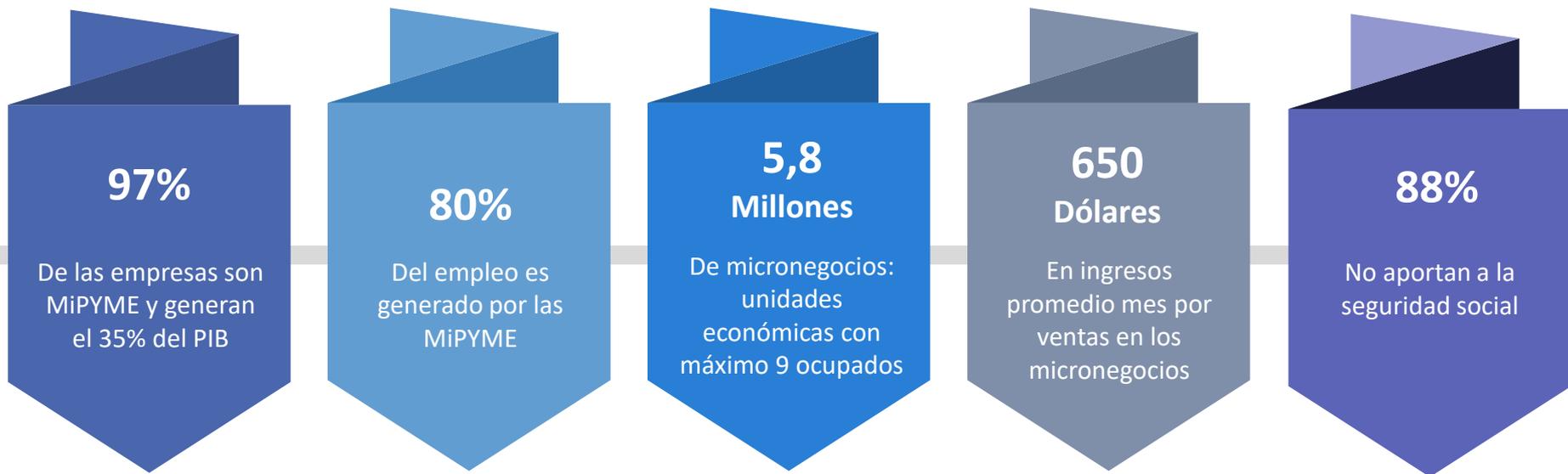

Through the Climate
Adaptation Platform

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC

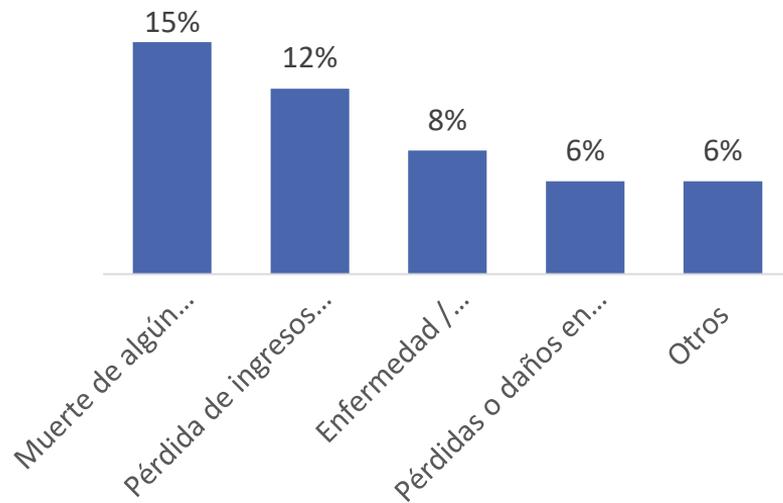


Contexto de los micronegocios en Colombia

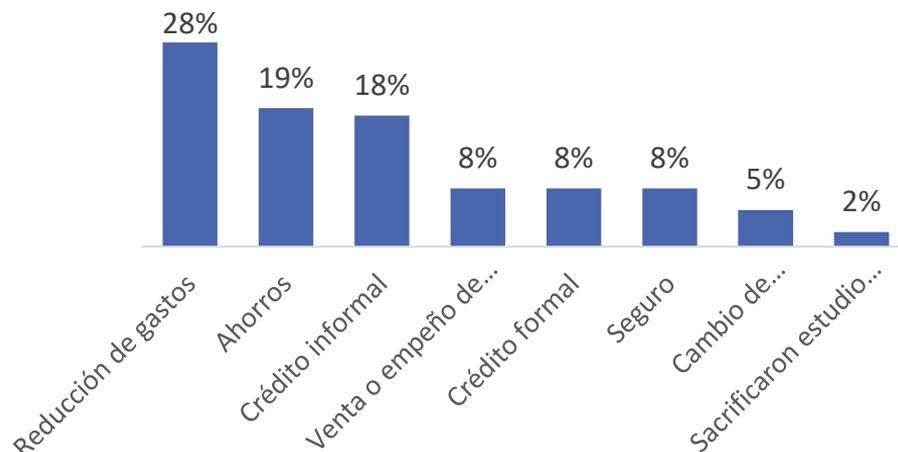


Riesgos que enfrentan los microempresarios

Riesgos sufridos en los últimos tres años

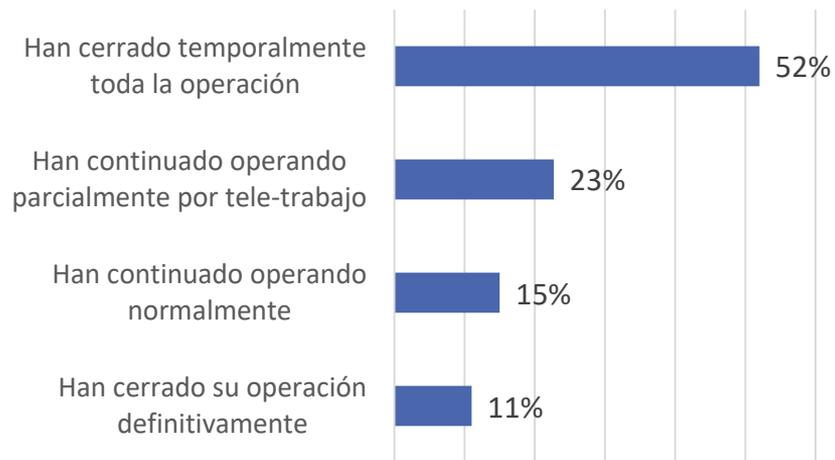


Estrategias de respuesta

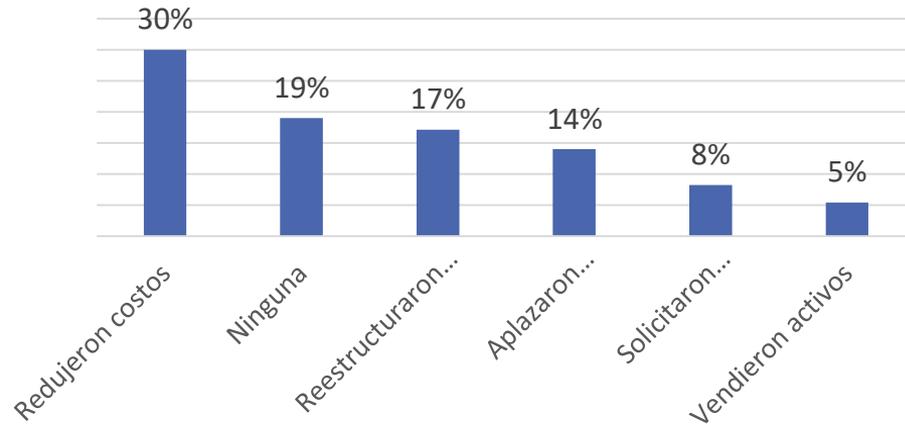


Efectos del COVID-19 en las MiPYME

Situación actual de las MiPYMES

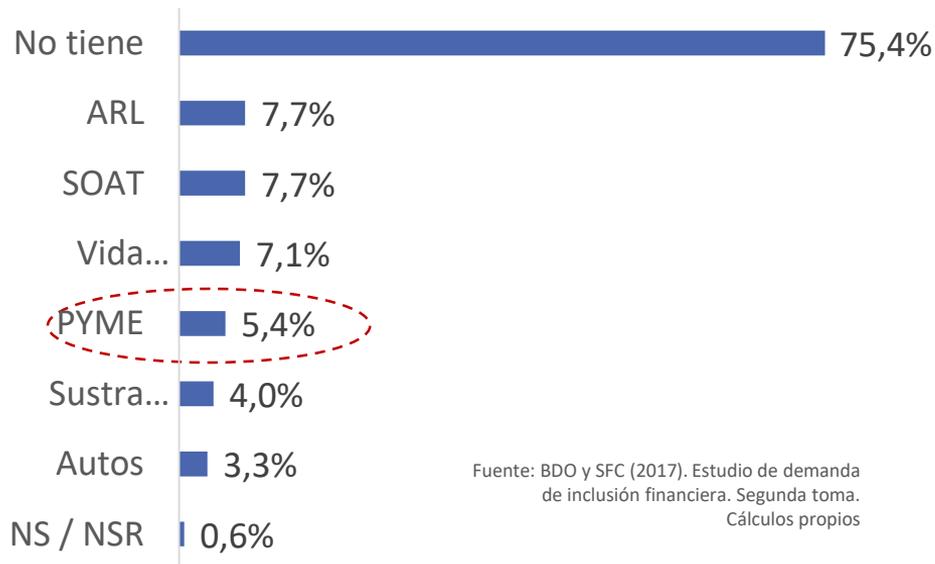


Medidas financieras adoptadas



Brecha de protección de los microempresarios y el papel de los seguros por índice

Tenencia de seguros en los microempresarios



Fuente: BDO y SFC (2017). Estudio de demanda de inclusión financiera. Segunda toma. Cálculos propios

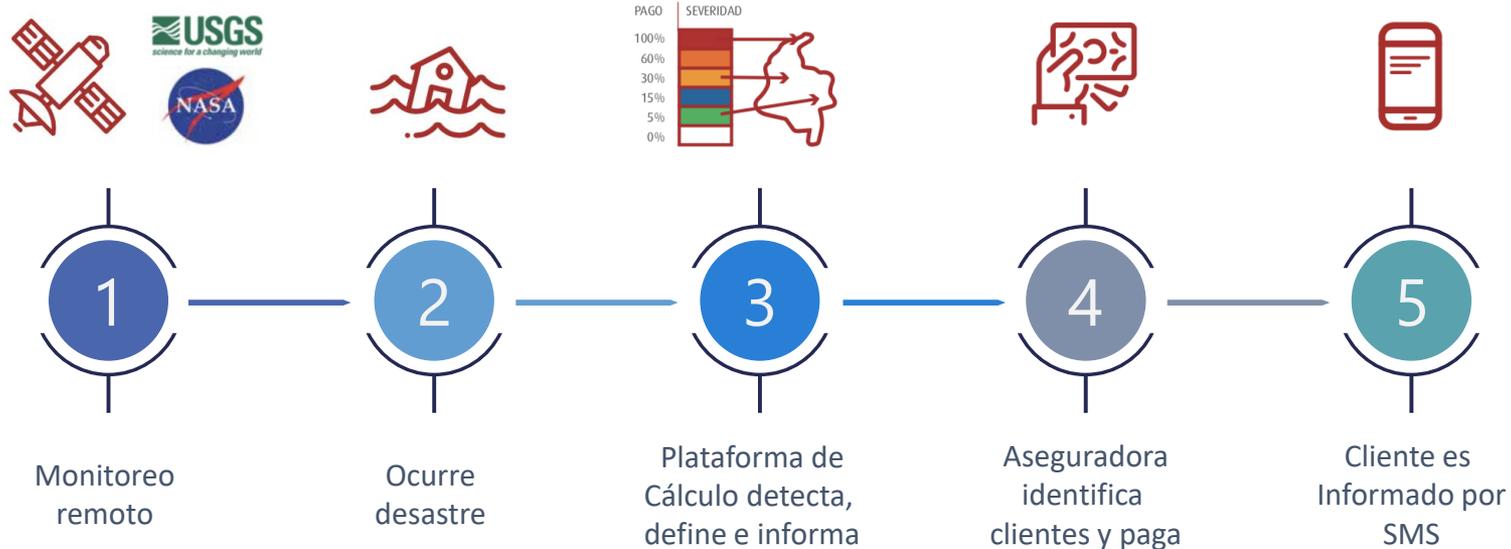
- La brecha de protección de las microempresas es del 95% y los seguros por índices ayudan a reducir esta brecha.
- Son seguros en los que se determina la ocurrencia de un siniestro cuando se alcanza un índice predefinido. Por ejemplo la desviación del nivel normal de lluvias en una zona.
- No requieren de la validación pérdidas individuales, pues ésta se reemplaza con la verificación de la superación o no del índice con base en datos externos.
- Pueden ser de tipo Macro, Meso o Micro.

Pérdidas directas e indirectas



¿Cómo opera el seguro por índices de MiCRO?

Otorga un alivio económico a los asegurados por las pérdidas indirectas (consecuenciales), como la disminución de ingresos o el aumento de gastos, que pueda sufrir el asegurado por lluvias extremas, sequía intensa o terremoto que ocurran en una zona.



Otras características

Paga según el nivel de fuerza del evento

3

Pagos ágiles y automáticos

4

Sin exclusiones, ni deducibles

2

Todos los asegurados de una misma zona reciben el mismo pago

5

Sin reclamaciones ni papeleos

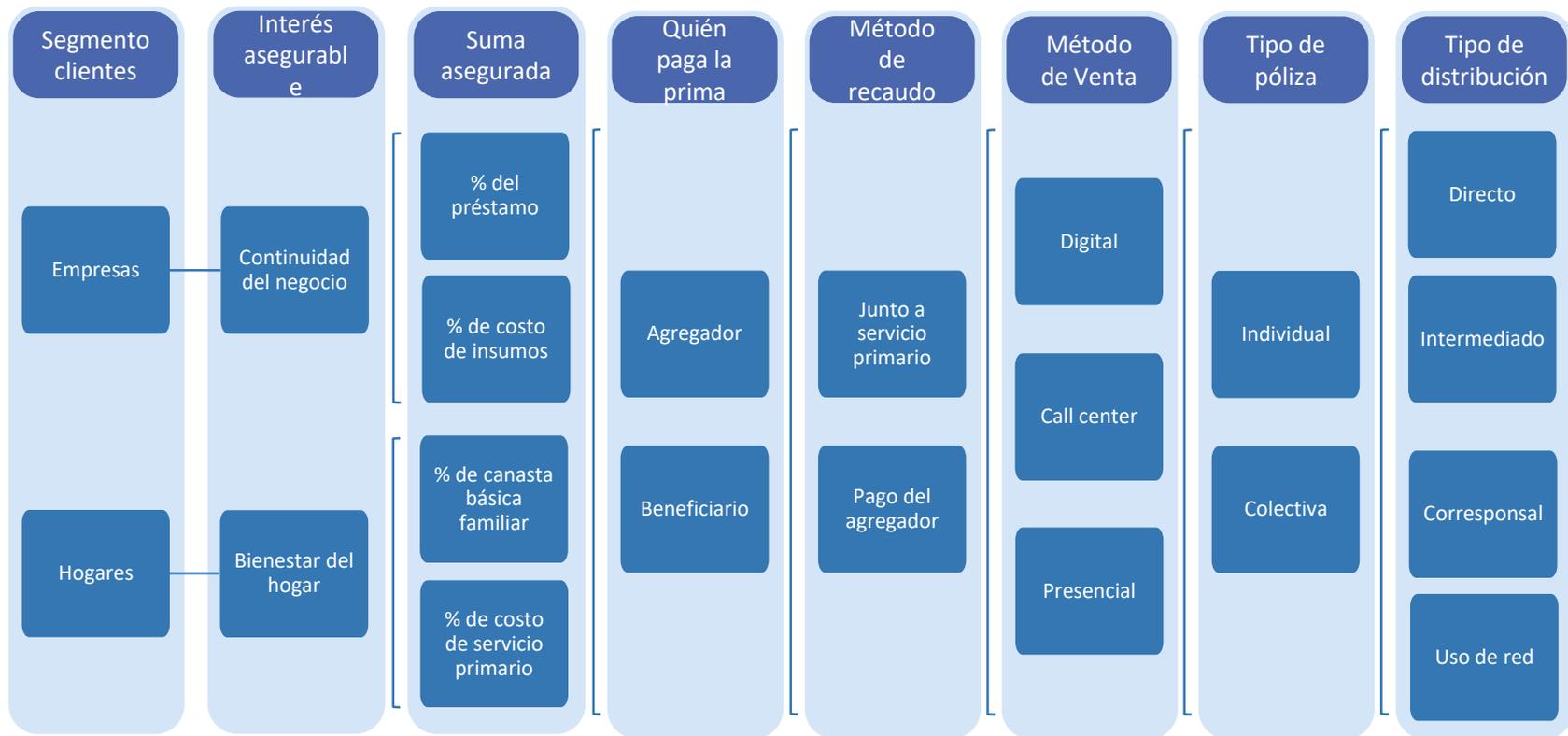
1

Sin ajuste de pérdidas individuales en terreno, se reducen costos y es más asequible

6

El Seguro
MiCRO

Mapa de oportunidades



¿Quién puede ser un canal o agregador?



Lecciones aprendidas

Ventajas

- Permite expandir el seguro en poblaciones y regiones antes no atendidas
- Ofrecen protección contra riesgos colectivos
- Permite a los asegurados afrontar una caída en los ingresos
- Reduce costos asociados al ajuste
- Minimiza selección adversa y riesgo moral, pues el pago se basa en un índice objetivo

Desafíos

- Encontrar datos suficientes (series históricas) y confiables para tarifar
- Encontrar agencias de reporte independientes y confiables
- Lograr una estrecha correlación entre el índice seleccionado y las pérdidas, para reducir al máximo el riesgo base
- Determinar y asignar un valor al interés asegurable
- Lograr escala suficiente para asegurar la sostenibilidad del producto

Gracias



Alejandra Díaz Agudelo
Head of Growth Colombia
adiaz@microrisk.org
+57 315 860 5632

Estudio de Caso / Case study - Colombia



Superintendencia Financiera de Colombia

Christian Mora

Delegado para Seguros,
Colombia

Bogotá, Agosto 27 de 2020

El rol del supervisor en la reducción de la brecha de protección

Presentación para A2ii - ASSAL Webinar: Insurance for MSMEs

Christian Mora

Delegado para Seguros



Contexto de las MIPYMES

Las MIPYMES son un pilar importante del crecimiento económico en Colombia



90%

Del total de las empresas son MYPIMES



65%

Empleo de la Fuerza laboral nacional



30%

Aporte al PIB nacional



2.540.953 MIPYMES



Riesgos evidenciados en la situación actual

Encuesta Confecámaras (20.035 empresarios, 92,2% Micro y 5,3% Pymes)



Reducción de ventas

96,2% de los empresarios han visto disminución de ventas

↳ En **74,9%** de esos casos la disminución es a menos de la mitad.



Interrupción de la cadena de suministro

73% de los empresarios han tenido problemas de suministros.

63% empresarios requieren insumos por fuera de su municipio.

↳ **24%** de los anteriores han tenido problemas de importación



Continuar pagando a pesar de cierres

70% de las empresa ha hecho un **cierre parcial** de sus actividades productivas



Cambios en la forma de producir

20% Vacaciones anticipadas o colectivas

17% Suspensión contratos o licencias no remuneradas

12% Reducción de planta

11% Trabajo en casa.

9% Jornada en turnos

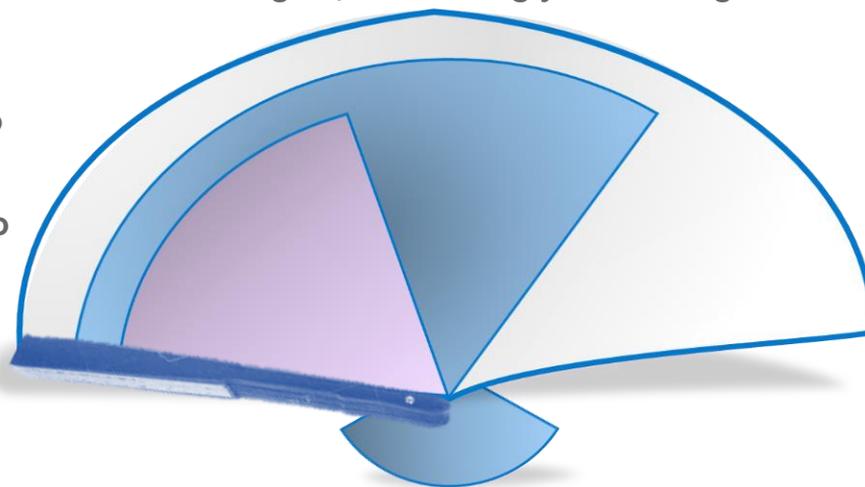
Para las MIPYME la oferta de seguros crece, pero se debe hacer **mayor esfuerzo para lograr mayor penetración**

Oferta de Seguros Tradicionales

- Lucro cesante
- Servicios de asistencia
- HMACC AMIT
- Daños materiales
- Responsabilidad civil
- Hurto y/o hurto calificado
- Infidelidad de empleados
- Pérdida de arrendamiento
- Daño interno
- Accidentes personales
- Terremoto

En consolidación

- Paramétricos
- Ciber Riesgos
- Cobertura modular
- Servicios de *Market Place*, *Personal branding*, *marketing digital*, *Networking* y *Coworking*



Nuevas iniciativas

- Arenera (Sand Box)
 - Seguro personalizado para Personas
 - Seguro demanda por para Vehículos
- Cadena de Abastecimiento
- Sostenibilidad legal
- Activos Intangibles

Una encuesta a 26 compañías de seguros generales revela que existe oferta de valor en estos seguros, pero **aun existe potencial para crecer**



7 Compañías expiden ciberseguros

3 Compañías concentran el 85% de la participación en el mercado

100% primas emitidas



↳ **7,6%** Responsabilidad Civil

↳ **0,15%** Ciberseguros

Pérdida de ingresos
Interrupción de operaciones
Daños a activos
Pérdidas por falla seguridad del proveedor o del sistema
Reclamaciones por responsabilidad civil
Reclamaciones por divulgación de datos
Extorsión cibernética
Pérdida por daño accidental del sistema informático
Robo cibernético
Restauración de datos
Costos de la recuperación de la reputación
Multas
Otros...

12

Compañías han evaluado sus pólizas tradicionales para determinar si las mismas cubren o no ciberriesgos.

5

hallaron que están dando cobertura de ciberriesgos en ramos tales como Responsabilidad civil, Manejo, Transporte, Aviación.

Las medidas de aislamiento cambiaron la dinámica del riesgo asegurado en diferentes productos de seguro

Circular Externa 021 del 5 de junio de 2020: establece las medidas para el reintegro de una porción de la prima a los tomadores de seguros en los que se evidencia una disminución del riesgo.



Identificación: Las entidades deben determinar los productos para los cuales el riesgo disminuyó



Cuantificación: Deben adoptar metodologías para cuantificar el monto que deben reintegrar.



Comunicación y giro de recursos: Debe informar al consumidor las alternativas de reintegro y ejecutarlas con celeridad.

Con corte a julio
1'671.437 asegurados
beneficiarios con
devoluciones por
USD 32 millones

Procesos especiales de supervisión

- La fuerza mayor por COVID-19 no será un eximente de responsabilidad del asegurador en el seguro de arrendamiento.
- Obligación de clarificar las exclusiones en el seguro de desempleo.
- Celeridad y oportunidad en el proceso de pago de las obligaciones con las Instituciones Prestadoras de Salud derivadas de los ramos de SOAT y Riesgos laborales.

El seguro paramétrico en Colombia

Los seguros paramétricos son un **mercado naciente**

	Agrícola	Lucro Cesante	Riesgos Nombrados
Disparador	Exceso o defecto lluvia	Reducción de la pluviosidad mensual	Exceso de lluvia, sequía y terremoto
Objetivo	Cubrir los costos de producción atados a las plantaciones de café	Compensar posibles pérdidas por el cambio en la producción de electricidad	Cubrir pérdidas económicas por la ocurrencia de los eventos en el lugar donde se desarrolla la actividad productiva
Pólizas	3	1	195
Primas	USD 419.476	USD 46.903.485	USD 944
Valor Asegurado	USD 2.177.325	USD 252.290.061	USD 47.198
Siniestros pagados	USD 70.208	0	0
Cesión	99%	100%	100%

Actualmente se caracterizan por:

- Baja colocación de pólizas
- El reasegurador participa activamente en el diseño del producto

El desarrollo de estos productos presenta **3 riesgos principales.**



Riesgo Base y seguridad del producto

Desviación entre el valor pagado y la pérdida observada



Riesgo Legal

Incumplimiento de los principios o reglas del seguro



Consumidor

Garantizar derechos del consumidor

En el riesgo base y de seguridad del producto se requiere de un **diseño adecuado y estrategias de mitigación**

Diseño adecuado del producto



Requisitos

Base de datos consistente.

- Información histórica suficiente y completa.
 - Datos confiables y transparentes.

Índice pertinente.

- Correlación alta entre el índice y el riesgo.
- Robustez en modelo del índice indirecto.

Intervalo equilibrado.

- Trigger ajustado a necesidades
- Establecer cuantías a pagar.

Seguridad del producto.

- Reservas acordes con el producto
- Transferencia de riesgos catastróficos

Mitigantes / estrategias

Gobierno de la información

Contar con políticas, procesos y procedimientos adecuados para gestionar los riesgos de la información:

- Fuentes externas.
- Proveedores especializados (seguimiento, análisis y reportes).
- Correlaciones de largo plazo entre variables.
- Modelos robustos estadística y actuarialmente.

Correlación elevada entre siniestralidad e intervalo (calibración periódica).

Indicador (quejas).

RSONA tiende a cero.

RSOA con rotación alta.

Reaseguros catastróficos o alta cesión.

Es importante **demostrar el interés asegurable** y la relación entre los parámetros y la siniestralidad

Indemnización, interés asegurable



Relación entre índice, trigger y siniestros

Contar con elevadas correlaciones entre los parámetros y la siniestralidad observada



Mitigantes / estrategias

Adecuado diseño del producto (Información suministrada por reaseguradores).



Existencia del interés asegurable

Verdadera transferencia del riesgo



Garantizar que los usuarios que adquieran el producto cuenten con el bien o actividad a cubrir.



Marco normativo

Finalidad del producto
Entidades autorizadas para comercialización



Contar con los elementos esenciales para la existencia, comercialización y supervisión de los productos.

Para garantizar los derechos del consumidor se debe abordar la **oportunidad y claridad de la información** y rapidez en los pagos

Requisitos

Mitigantes / estrategias



Información clara, suficiente y oportuna

El consumidor debe comprender completamente el producto que adquiere.



Procedimientos de suscripción acordes con las características del producto.
Canales de distribución idóneos (capacitación).
Divulgación al usuario eficaz.



Atención eficaz al usuario

Contar con canales para atender consultas y resolver quejas.



Contar con canales de atención con información especializada y pertinente sobre estos productos.



Pagos rápidos

Debido a la sencillez en la operatividad, los pagos deben ser expeditos



Políticas establecidas en cuanto tiempos de pago, acordes con la operatividad del producto.

La experiencia de la SFC con estos productos arroja las siguientes **reflexiones iniciales**

- Algunos productos requieren mayor atención dependiendo del canal de distribución y simplicidad de los mismos.
- Es necesario **focalizar supervisión** en:
 - Reservas de siniestros pendientes
 - Reserva de prima no devengada (distribución acorde con el comportamiento del riesgo)
 - Políticas y practicas de las entidades respecto a los derechos del consumidor (claridad, suficiencia y oportunidad de la información, atención a sus inquietudes, tiempo de pagos, etc.)
 - Revisión temprana de los nuevos productos (Diseño del producto, protección al consumidor, etc.)
 - Transferencia real del riesgo en los programas de reaseguro.

INNOVASFC: Promoviendo confianza e innovación en la prestación de servicios financieros



laArenera

Sandbox del Supervisor

Guía de funcionamiento

1 Elegibilidad

Entidades vigiladas y no vigiladas por la SFC incursionando en innovación financiera, que requieren un acoplamiento del marco regulatorio o de supervisión para probar productos, tecnologías o modelos de negocio.

3 Evaluación

El **Comité de Innovación** determinará si cumple requisitos respecto a:

- Alcance y objetivos de la innovación
- Necesidad de operar bajo un ambiente supervisado
- Control de riesgos
- Salvaguardas

4 Inicio

Inicio de operaciones en laArenera y seguimiento periódico a avances de la prueba piloto; debida gestión de riesgos y reportes de información.

5 Retroalimentación

Análisis de resultados de prueba piloto, retroalimentación y salida ordenada de laArenera (acoplamiento regulatorio, autorización plena).

2 Estructuración

Se agendarán mesas de trabajo con el supervisor para estructurar el piloto de laArenera, incluyendo aspectos como: establecimiento de salvaguardas, control de riesgos, plan de desmonte, forma y frecuencia de reportes de información.

Desde su creación en 2018, innovaSFC ha acompañado a las entidades en la germinación de **productos transformadores**

190
Innovadores



16
Solicitudes
para testear

- ✓ Onboarding digital
- ✓ Dispositivos móviles
- ✓ Seguros a demanda
- ✓ Asesoría automatizada
- ✓ Blockchain

10
Proyectos
aprobados

- ✓ Bancos
- ✓ SEDPEs
- ✓ Aseguradoras
- ✓ Comisionistas
- ✓ Fintechs



4
Graduados
exitosamente

Hemos incubando con la industria, pólizas de **seguros innovadores** en el espacio controlado de laArenera



1

Seguro personalizado para Personas

Acercar el seguro a la cotidianidad de las personas, probando una nueva manera de personalizar el plan de protección y activarlo con eventos de acuerdo con su configuración familiar, momento de vida y necesidades.

Inicio: 2019

Duración: 18 meses

2

Seguro por demanda para vehículos

Vinculación simplificada para seguro innovador basado en telemática (“Seguro por km”).

Inicio: 2020

Duración: 12 meses

Conclusiones

El supervisor debe servir como **catalizador para cerrar la brecha de protección**

- ✓ El supervisor cuenta con un **rol activo como facilitador de la innovación**, apoyando los desarrollos innovadores que promueven la inclusión y la educación financiera, al servicio del consumidor financiero (empresas y personas).
- ✓ Las MIPYME tienen **mayores vulnerabilidades** ante eventos que generen cambios en las condiciones de sus negocios. En consecuencia, las entidades aseguradoras deben diseñar **productos flexibles** (con coberturas personalizables, con corrección de primas, ...)
- ✓ Las entidades deben demostrar las ventajas del aseguramiento, mediante **productos sencillos y que ofrezcan valor** para las MIPYME.
- ✓ La **oportunidad en el pago es la clave** para una MIPYME que se le materializa un riesgo, por eso son importantes los seguros paramétricos.
- ✓ Las entidades de seguros deben **crear confianza hacia la industria**, donde las labores de supervisión la sustentan como un pilar.

Muchas Gracias!
Thank you.

Implementation Partner:



Supported by:



Hosted by:

