

# Cerrando la brecha de género: El rol del supervisor de seguros

Informe sobre la Llamada de Consulta de la  
A2ii – IAIS



---

*Les Consultations téléphoniques sont organisées dans le cadre du partenariat entre l'Initiative Las Llamadas de Consulta son organizadas conjuntamente por la Iniciativa de Acceso a los Seguros (A2ii) y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) para proporcionar a los supervisores una plataforma de intercambio de experiencias y lecciones aprendidas en la ampliación del acceso a los seguros.*

---

## Introducción

La integración de una perspectiva de género en la regulación y supervisión es la clave para aumentar la inclusión financiera. En comparación con los hombres, las mujeres forman una proporción mayor del segmento subatendido de la población, especialmente en los países en desarrollo. A menudo se mencionan la falta de datos, las barreras socioculturales y los bajos niveles de conocimientos financieros como los principales factores causales de esta situación. Tomando en cuenta el papel que juegan las mujeres en la administración de los riesgos del hogar, existen beneficios más amplios para el desarrollo social si se diseñan productos de seguros que se ajusten a sus necesidades. Los supervisores de seguros pueden jugar un papel importante en mejorar el acceso de las mujeres al seguro a través de la incorporación de perspectivas de género en áreas relevantes de la regulación y supervisión.

Durante esta Llamada de Consulta las presentaciones fueron realizadas por expertos del Women's World Banking<sup>1</sup> (Gilles Renouil, Shilpi Shastri y María Sanchez-Smith) y el Toronto Centre (Michelle Chong-Tai Bell). Andrea Camargo (Directora de Inspowering y Experta Técnica de la A2ii) presentó las aportaciones de los expertos de la llamada en francés y español. A ellos se unieron Hery Njaka Rakotoarimanana del Servicio de Institutos Financieros – Ministerio de Finanzas<sup>2</sup> (Madagascar), María Augusta de Queiroz Alves de la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP), Brasil, y Malena Kramer de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), Argentina, quienes compartieron experiencias de sus jurisdicciones.

---

1 Women's World Banking es una organización sin fines de lucro que brinda apoyo estratégico, asistencia técnica e información a una red global de 40 instituciones microfinancieras independientes (*microfinance institutions*, MFIs) y bancos que ofrecen crédito y otros servicios financieros a emprendedores de bajos ingresos en el mundo en desarrollo, enfocado especialmente en las mujeres.

2 Service des institutions financières – Ministère des Finances

## Por qué es importante la inclusión financiera de las mujeres

Las mujeres constituyen la mayoría de los 1,7 mil millones de personas en el mundo que no pueden acceder a servicios bancarios, un gran número de ellas residiendo en economías en desarrollo o emergentes, tales como Pakistán, Bangladesh, India, Indonesia y Nigeria (Banco Mundial, 2017). Es importante desarrollar soluciones y políticas inclusivas de género porque las mujeres, especialmente las mujeres de bajos ingresos, enfrentan más barreras en comparación con los hombres. Lograr la igualdad de género es el Objetivo 5 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. También contribuye al logro de otros objetivos ODS, tales como la reducción de la pobreza (Objetivo 1), buena salud y bienestar (Objetivo 3), y trabajo decente y crecimiento económico (Objetivo 8).

## ¿Por qué las mujeres son más vulnerables a los riesgos, y cuáles son las barreras que enfrentan?

Las mujeres (especialmente las de bajos ingresos) a menudo son más vulnerables a los riesgos y enfrentan barreras que les impiden participar en los sistemas financieros formales. Además, también responden de manera diferente a los riesgos y tienen necesidades de protección únicas, que incluyen:

- Expectativa de vida más prolongada que las deja más expuestas a enfermedades relacionadas a la edad y a la brecha inherente a los ahorros jubilatorios.
- Riesgos de salud específicos de las mujeres, tales como el embarazo y el parto. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), una mujer muere a cada 90 segundos por complicaciones durante el embarazo y el parto.
- Es más probable que sea cuentapropista y trabaje en una economía informal, con gastos discrecionales limitados. Según el Global Findex 2017 del Banco Mundial, aproximadamente 980 millones de mujeres permanecen fuera del sistema financiero formal. De acuerdo a ONU Mujeres, hasta 95% de las mujeres en los países en desarrollo tienen empleos informales o trabajan sin la protección de las leyes laborales.
- Enfrentan restricciones como resultado de sus expectativas sociales y factores culturales, tales como las costumbres sobre el derecho a la herencia, las restricciones sobre la propiedad de la tierra y activos, y las prácticas de divorcio.
- Flujo de caja fluctuante y poseen menos activos.
- Participación en la fuerza laboral restringida por responsabilidades de atención no remuneradas.
- Niveles más bajos de educación y alfabetización.
- Falta de tarjetas de identidad para acceder a servicios financieros.

Para empoderar financieramente a las mujeres y permitirles que participen plenamente en el sistema financiero, es importante abordar estas barreras y adaptar los productos para satisfacer las necesidades específicas de estas mujeres. La sociedad en general se beneficiaría con una participación mayor de las mujeres y los estudios han demostrado que ellas tienden a ahorrar más y reinvertir en sus familias (por ejemplo, en la educación de sus hijos). Además, como seg-

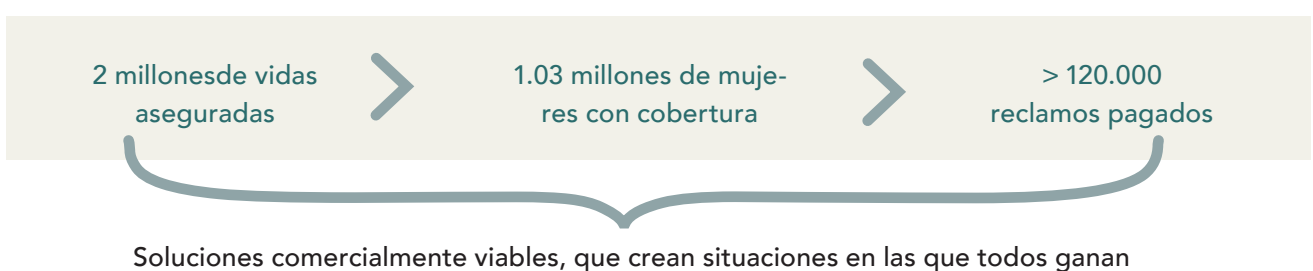
mento poblacional, las mujeres pueden presentar nuevas oportunidades de mercado para los actores de la industria.

Women’s World Banking compartió un ejemplo de su producto piloto que buscaba abordar perspectivas específicas de las mujeres. La iniciativa Caregiver es un programa de seguro de salud diseñado para satisfacer las necesidades únicas de financiamiento de la salud de las mujeres de bajos ingresos.

### Póliza Caregiver



### Caregiver: Modelo inclusivo simple que funciona para las mujeres



## Abordando las barreras: El rol de los supervisores de seguros<sup>3</sup>

El mayor desafío para la compra de productos de microseguros no es la asequibilidad o concientización del seguro, sino la falta de confianza en la industria aseguradora. Las mujeres, especialmente las de bajos ingresos, suelen sentirse intimidadas por las instituciones financieras formales y, por tener una apreciación menor de los beneficios que pueden alcanzar, se sienten más desconfiadas. Por lo tanto, es sumamente importante garantizar la efectiva supervisión de la industria para fomentar confianza, y así crear un entorno habilitador que permita que las mujeres accedan al seguro.

Al mismo tiempo, los supervisores deben abordar los aspectos de sus enfoques de regulación y supervisión que puedan impedir el desarrollo de modelos de negocio innovadores o con inclusión de género. Por ejemplo, pueden existir restricciones en el uso de canales de entrega no tradicionales que posiblemente sean más apropiados para las necesidades de las mujeres o requisitos que restringen el acceso de las mujeres a los servicios financieros de manera inadvertida.

### Enfoques regulatorios y de supervisión para abordar las barreras

Es importante que los supervisores institucionalicen una mentalidad de inclusión de género en la formulación de políticas y prácticas de supervisión y que también diseñen e implementen consistentemente políticas de inclusión de género basadas en evidencias que tengan como objetivo mejorar el acceso de las mujeres y eliminar las barreras existentes. Algunos ejemplos de enfoques y prácticas que los supervisores pueden adoptar incluyen:

#### 1. Formulación de políticas basadas en datos

Las limitaciones en la disponibilidad de datos desagregados por género son una barrera para la provisión de productos de seguros inclusivos dirigidos a las mujeres. Esto puede ser causado por la insuficiencia de datos disponibles, o porque éstos no son específicos a los riesgos enfrentados por las mujeres. La insuficiencia de datos también puede conllevar al cobro de primas excesivas por parte de los aseguradores por incertidumbre, lo que resultaría en una mayor imposibilidad de pago.

Es importante recopilar y analizar los datos sobre seguros inclusivos agregados por sexo, como datos de productos y de clientes, desarrollo del sector, datos de desempeño y datos de la demanda. Estos datos son importantes por algunas razones:

- Proporcionar a los supervisores informaciones sensibles al género, como el impacto del género sobre los perfiles de riesgo y el desempeño del producto.
- Recopilar información valiosa sobre las necesidades y los comportamientos que impulsan las dimensiones de género del acceso, uso y calidad de los servicios y productos de seguros (tanto datos de demanda como de oferta).

---

3 “Supervisores” incluye tanto a reguladores como a supervisores.

- Proporcionar evidencias de intervenciones de política exitosas.

Mirando hacia el futuro, la nueva normativa NIIF 17<sup>4</sup> de las Normas Internacionales de Información Financiera va a exigir que en las jurisdicciones de las NIIFs los supervisores revisen sus formularios y plantillas de informes, creando oportunidades para diseñar requisitos de datos adicionales desagregados por sexo al nivel del producto. En estas jurisdicciones, los aseguradores están evaluando cómo deben determinar las agrupaciones de productos y los sistemas de TI necesarios para realizar las operaciones contables y las divulgaciones bajo las normas NIIF 17. Por ende, es un momento oportuno para asumir conjuntamente con la industria el compromiso de implementar un sistema de datos desglosados por sexo. Los supervisores también pueden utilizar el trabajo en el campo para preguntar a los aseguradores sobre aspectos de género inherentes al desempeño de sus productos y a cómo consideran el género al fijar el precio y diseñar el producto.

### 2. Estrategias de educación financiera sensibles al género

En algunas jurisdicciones, el desarrollo de un mercado de seguros inclusivos es un enfoque principal para los supervisores. Una encuesta conjunta realizada por la Alianza para la Inclusión Financiera (Alliance for Financial Inclusion, AFI) y la A2ii<sup>5</sup>, destacó que un número creciente de países está incluyendo a los seguros en sus Estrategias Nacionales de Inclusión Financiera (ENIF). Algunos toman en cuenta las diferencias que existen entre la inclusión financiera de los hombres y las mujeres (por ejemplo, en Tanzania); sin embargo, el enfoque en estas iniciativas ha recaído en productos de ahorro y crédito.

Para abordar las brechas de género existentes, es importante diseñar primero los programas de educación financiera dirigidos a las mujeres, tomando en cuenta que ellas tienen niveles de conocimiento financiero más bajos que los hombres, lo que desempeña un papel importante al obstaculizar la aceptación de los seguros por parte de las mujeres en muchos países. Si bien pocas estrategias nacionales de inclusión financiera toman en cuenta actualmente perspectivas sensibles al género en los seguros inclusivos, hay algunos ejemplos prometedores que consideran el aspecto de género<sup>6</sup>:

- Algunos bancos centrales y supervisores de la banca están promoviendo el interés en la inclusión financiera de las mujeres entre los supervisores de seguros. En Zambia, el banco central se ha comprometido con el supervisor de seguros para generar interés en el área.
- Las estrategias y programas nacionales de educación financiera en Bután e Indonesia reconocen, específicamente, las diferencias de género en las necesidades de educa-

---

4 La NIIF 17 es una normativa de las Normas Internacionales de Información Financiera publicada por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board, IASB*) en mayo de 2017.

5 *Inclusive Insurance: A missing piece in many National Financial Inclusion Strategies* (A2ii y AFI, 2018). Disponible en: <https://a2ii.org/en/knowledge-center/inclusive-insurance-a-missing-piece-in-many-national-financial-inclusion-strategies>

6 Ver "*Mainstreaming Gender and Targeting Women in Inclusive Insurance: Perspectives and Emerging Lessons - A Compendium of Technical Notes and Case Studies*" (BMZ, GIZ, A2ii, la Corporación Financiera Internacional, Women's World Banking, Self-Employed Women's Association, Abril de 2017). Disponible en: <https://a2ii.org/en/knowledge-center/mainstreaming-gender-and-targeting-women-in-inclusive-insurance-perspectives-and-emerging-lessons>

ción y comportamiento en materia financiera, aunque no abordan específicamente los seguros y el género.

- En Tanzania, la Autoridad Reguladora de la Seguridad Social recopila datos de la demanda desagregados por sexo, relacionados con los seguros de salud y la suscripción de jubilaciones.
- En Nigeria, la Comisión Nacional de Seguros (*National Insurance Commission*, NAICOM) ha comenzado a rastrear la inclusión financiera en el sector de seguros utilizando indicadores desagregados por sexo.

El informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) sobre la Mujer y la Educación Financiera: Evidencia, Respuestas de Políticas y Orientación (OCDE, 2013)<sup>7</sup> recomienda utilizar un enfoque integrado mediante el cual la educación financiera dirigida a las mujeres debe entregarse junto con otros productos financieros o servicios y capacitaciones relevantes para las mujeres. Un ejemplo incluye la integración del seguro con cuestiones relacionadas a la salud, la capacitación empresarial y laboral, y la adquisición de habilidades para la vida directamente relacionadas a mejorar el acceso al empleo y el emprendimiento.

### 3. Enfoques proporcionales

Al adoptar enfoques proporcionales, los supervisores deben establecer el equilibrio entre mejorar el acceso al seguro y proteger al grupo objeto en cuestión (como las mujeres), sin crear, al mismo tiempo, costos de cumplimiento excesivos que tornen inasequible al seguro. Los supervisores pueden, por ejemplo, adoptar enfoques proporcionales<sup>8</sup> en las siguientes áreas:

#### a) Modelos de distribución alternativos

Los requisitos intermediarios estándar pueden ser una barrera para las iniciativas de inclusión de género. Esto se debe a que las mujeres suelen trabajar con mayor frecuencia en sus hogares como cuidadoras principales y, por lo tanto, tienen menos oportunidades de interactuar con intermediarios tradicionales. Además, las mujeres también tienden a priorizar su privacidad, por lo cual se las ha visto mostrar una marcada preferencia a usar teléfonos móviles para realizar sus transacciones comerciales en lugar de hacerlo cara a cara. Además, el reclutamiento de agentes femeninas ha demostrado ser una estrategia muy efectiva para generar confianza en las mujeres.

Aunque no fueron diseñados específicamente pensando en las mujeres, los siguientes ejemplos de requisitos de distribución proporcionales también podrían ser útiles para respaldar un mayor acceso al seguro para las mujeres:

- La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) Perú introdujo opciones de distribución más amplias en 2007 y una categoría de intermediarios denominada 'comer-

---

7 Disponible en: <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/women-and-financial-education-2013.htm>

8 Ver ejemplos en "Proportionate regulatory frameworks in Inclusive Insurance: Lessons from a Decade of Microinsurance Regulation" (A2ii, 2016). Disponible en: <https://a2ii.org/en/knowledge-center/proportionate-regulatory-frameworks-in-inclusive-insurance-lessons-from-a-decade-of-microinsurance-regulation>

cializadora de microseguros' (empleados de ventas, instituciones microfinancieras, cooperativas de ahorro y crédito, sindicatos, organizaciones sociales, servicios de transferencia de dinero, y otros).

- La Comisión de Seguros (Insurance Commission, IC) de Filipinas permite el uso de agentes de microseguros dedicados (con menos requisitos de capacitación) y corretores (con menos requisitos de capital).

### b) Aprobación y supervisión del producto

Es importante diseñar los productos de seguros para que cumplan con las necesidades de las mujeres, razón por la cual se estimula a la industria a desarrollar productos adecuados. Los siguientes enfoques proporcionales dejan espacio para incorporar un enfoque sensible al género en la supervisión, así como en el desarrollo de productos y servicios de seguros inclusivos:

- La Autoridad Regulatoria y de Desarrollo de Seguros de la India (*Insurance Regulatory and Development Authority of India, IRDAI*), SUSEP Brasil, La Comisión Nacional de Seguros (*National Insurance Commission, NIC* Ghana) y SBS Perú aplican un proceso de registro diferente (como una aprobación más rápida) para los productos de microseguros.
- Filipinas y Sudáfrica tienen un departamento separado para los microseguros con personal dedicado que se ocupa de los seguros inclusivos

## 4. Supervisión Basada en el Riesgo – Enfoque Basado en el Riesgo Contra el Lavado de Dinero (AML)<sup>9</sup>

Bajo el enfoque basado en el riesgo de las recomendaciones revisadas por el Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) 2002<sup>10</sup> se espera que las instituciones financieras comprendan, identifiquen y evalúen sus riesgos, y tomen las acciones apropiadas para mitigarlos y asignar sus recursos eficientemente, enfocando sus esfuerzos en las áreas de mayor riesgo.

Ejemplos de dónde sería necesario emplear un enfoque basado en el riesgo:

- En algunos países, es menos probable que las mujeres puedan proporcionar los documentos de identidad necesarios para acceder a los servicios financieros. Esto puede deberse a la falta de un documento nacional (como una partida de nacimiento), o al requisito de la firma de un pariente masculino para autorizar su solicitud.
- Aunque en países como la India las tarjetas de identidad biométricas han abordado este problema, en muchos otros países esto continúa siendo una barrera que impide que las mujeres accedan a los seguros, que podría eliminarse formulando un enfoque basado en el riesgo contra el lavado de dinero y, en particular, en requisitos Conozca a su Cliente (*Know Your Customer, KYC*).

---

<sup>9</sup> *Anti Money Laundering*

<sup>10</sup> En 2012 el GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional) revisó 40 de sus recomendaciones para prevenir el lavado de dinero y combatir la financiación del terrorismo (*anti-money laundering and combatting the financing of terrorism, AML/CFT*).



La recomendación 10 del GAFI sobre la debida diligencia del cliente declara que: “Al evaluar el lavado de dinero y los riesgos inherentes al financiamiento del terrorismo relacionados con tipos de clientes, países o áreas geográficas, y especialmente con determinados productos, transacciones o canales de entrega, los ejemplos de situaciones de riesgos potencialmente menores incluyen los siguientes: (a) factores de riesgo del cliente: productos o servicios financieros que brindan servicios adecuadamente definidos y limitados a ciertos tipos de clientes con el propósito de aumentar el acceso a la inclusión financiera.” De acuerdo a las normas del GAFI, es aceptable aplicar la debida diligencia simplificada en instancias cuando el riesgo de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo (Money Laundering and Terrorist Financing, ML/TF) es bajo. Aunque inicialmente los procedimientos basados en riesgos exigen más tiempo para formularse e implementarse, estos están mucho más centrados en el cliente y pueden ayudar a satisfacer las necesidades de protección financiera específicas de género.

### 5. Estar abiertos a la innovación y experimentación

Frecuentemente los productos de seguros inclusivos son simples y solo proporcionan cobertura básica. No obstante, con las FinTech en aumento, las nuevas tecnologías están facilitando mecanismos de distribución innovadores y enfoques para empaquetar productos y servicios que pueden impulsar volumen y escala y, consecuentemente, cambiar el panorama del acceso a los servicios de seguros. Con las garantías adecuadas, los servicios financieros digitales tienen el potencial de romper las barreras culturales y abordar las limitaciones de movilidad y las preocupaciones sobre privacidad de las mujeres.



## ESTUDIO DE CASO: MADAGASCAR

**El estudio de caso de Madagascar fue presentado por Heri Njaka Rakotoarimanana del Servicio de las Instituciones Financieras – Ministerio de Finanzas<sup>11</sup> Madagascar.**

El gobierno de Madagascar lanzó su actual estrategia de inclusión financiera (2018 – 2022) con la visión de mejorar el acceso a los servicios financieros formales del 29% en 2016 al 45% en 2022. Para lograr estos resultados, la estrategia de inclusión financiera está enfocada en desarrollar ahorros y seguros, así como la educación financiera y la protección al consumidor.

Encuestas recientes han confirmado que las mujeres representan la mayoría de la población adulta en Madagascar y enfrentan problemas significativos para acceder a servicios financieros, con 41% de las mujeres excluidas de los servicios financieros (Finscope Madagascar, 2016).

Con el propósito de mejorar el acceso a los servicios financieros, incluso a los seguros, la Ley de Seguros ha sido objeto de revisión (al momento de redactarse este documento, la Ley está aguardando su aprobación final por las autoridades pertinentes). La nueva ley permitirá que más actores y canales de distribución operen en el mercado y que las instituciones financieras utilicen nuevas tecnologías para proporcionar productos adaptados que satisfagan las necesidades de la población.

Aunque la Ley de Seguros revisada no menciona específicamente el género en su texto, se espera que las mujeres se beneficien de un mayor acceso a los servicios financieros cuando la Ley entre en vigor. En lo que respecta a la educación financiera, el nuevo texto prevé que diferentes entidades serán responsables por la implementación de los programas de educación financiera. Estos programas estarán dirigidos a grupos de mujeres, entre otros, y garantizarán que estén facultadas a identificar sus propias necesidades de seguros y comprender cómo funcionan los productos de seguros.

Para enviar preguntas o solicitar más informaciones sobre actividades importantes del Servicio de las Instituciones Financieras – Ministerio de Finanzas, Madagascar, por favor entre en contacto con: [herynjaka@yahoo.fr](mailto:herynjaka@yahoo.fr)

---

11 Service des institutions financières – Ministère des Finances

## ESTUDIO DE CASO: ARGENTINA

**El estudio de caso de Argentina fue presentado por Malena Kramer, de la SSN, Argentina.**

La SSN reconoció que la brecha de género en el seguro era una cuestión que debía explorarse con mayor profundidad. En 2018, la SSN dedicó más atención a las políticas relacionadas con el género, después de dedicarle un año al sector bancario, que había realizado una gran labor con respecto a la inclusión financiera de las mujeres.

A este respecto, la SSN ha desarrollado una propuesta con dos aspectos relacionados a las mujeres: Como Argentina ya cuenta con una regulación de microseguros, el primero se refiere al diseño y la promoción de más productos orientados a las mujeres en situaciones de mayor vulnerabilidad. El segundo está vinculado a los productos especialmente diseñados para las mujeres. La SSN está trabajando junto con la industria para desarrollar estos productos. Una de las formas en que la SSN está promoviendo esta iniciativa es trabajando estrechamente con la industria aseguradora para aumentar la concientización sobre la importancia de orientar estos esfuerzos a las mujeres y desarrollar productos hechos a medida para sus necesidades. La SSN está aprovechando los datos y el trabajo realizado durante los últimos años para informar a la industria sobre la importancia de crear productos concebidos específicamente para mujeres que se encuentran en situaciones vulnerables. Es por este motivo que la SSN se esfuerza en trabajar de manera coordinada con la industria, proporcionando apoyo, medidas de seguimiento y, más importante aún, la capacitación imprescindible para todos los canales de venta que buscan llegar a las mujeres.

Además, la SSN ha organizado foros con las múltiples partes interesadas sobre el acceso de las mujeres al seguro. Esto incluyó una mesa redonda junto con el Seminario Global de la IAIS realizado en junio de 2019, con el apoyo de la IAIS y la A2ii<sup>12</sup> que reunió a supervisores y empresas de la industria aseguradora argentina y organizaciones internacionales.

Para enviar preguntas o solicitar más informaciones sobre actividades importantes de la SSN, por favor entre en contacto con: [mkramer@ssn.gob.ar](mailto:mkramer@ssn.gob.ar)

---

12 La Mesa Redonda sobre “Seguros para las mujeres: Necesidades específicas e inclusión (*Insurance for women: specific needs and inclusion*)” tuvo lugar en paralelo con el Seminario Global de la IAIS el 12 de junio de 2019. Fue organizada conjuntamente por la SSN y la A2ii, con el apoyo de la IAIS.

### ESTUDIO DE CASO: BRASIL

**El estudio de caso se Brasil fue presentado por Maria Augusta de Queiroz Alves de la SUSEP, Brasil.**

Debido a la creciente participación de las mujeres en el sector asegurador en Brasil – tanto a nivel académico en los cursos actuariales ofrecidos en las universidades como en los distintos sectores de la industria, los aseguradores han tomado medidas para satisfacer las necesidades de las mujeres en el diseño de productos de seguros. Los datos de la Confederación Nacional de las Empresas de Seguros, Pensiones Privadas, Salud y Capitalización (CNseg) muestran que la participación de las mujeres en el sector ha crecido del 49% en 2000 al 56% en 2015, lo que estimuló la creación de productos sensibles al factor género.

Las mujeres profesionales que trabajan en el sector asegurador en Brasil se han organizado en asociaciones sin fines de lucro desde la década de 1990 para intercambiar experiencias y brindar oportunidades para establecer contactos a través de eventos, conferencias y seminarios. Una de las asociaciones más importantes es la Asociación de Mujeres en el Mercado de Seguros, que cuenta con representantes de varios segmentos del sector asegurador: aseguradores, corredores, proveedores de asistencia y reaseguradores. Esto ayuda a promover la causa de las mujeres. Según una encuesta realizada por la CNseg sobre “El potencial de crecimiento de los seguros para mujeres en 2030 en el mundo”, Brasil aparece entre los países con el mayor potencial de crecimiento. Los números indican que en Brasil el mercado asegurador para mujeres puede alcanzar los 100 mil millones de dólares.

Con respecto a los productos, temas sobre cobertura específica, asistencia y descuentos, son aspectos que en general aparecen en vida, automotriz y seguros de salud. Algunos ejemplos incluyen:

- En el ramo de seguros de automóviles, estadísticamente las mujeres tienen tasas de accidentes menores en comparación con los hombres, lo que resulta en tasas de primas menores para las mujeres. Esta diferencia se capta al momento de completar un formulario de perfil del cliente cuando se contrata la póliza. En lo que atañe a servicios adicionales, las mujeres se benefician con una escolta a una comisaría (al ocurrir el robo del vehículo), un conductor si ella no puede manejar debido a un accidente y servicios de traslado cuando ocurre un accidente con su vehículo.
- En seguros de salud, hay productos que ofrecen cobertura para enfermedades o riesgos de salud específicos, como el embarazo y el cáncer de mama. También están los beneficios vinculados a la compra de medicamentos usados principalmente por las mujeres.
- En seguros de vida, el mercado ofrece una cobertura específica para el diagnóstico del cáncer de mama, ovario y útero. Los productos también están vinculados a otros servicios adicionales que ofrecen, por ejemplo, exámenes de salud exclusivos para mujeres y beneficios relacionados con el estilo de vida tales como descuentos especiales en diversos gimnasios, farmacias, dentistas, entre otros.

Para hacer alguna pregunta o solicitar más informaciones sobre actividades importantes de la SUSEP, por favor entre en contacto con [maria.alves@susep.gov.br](mailto:maria.alves@susep.gov.br)

## Preguntas y discusión

**¿Cómo pueden los supervisores entender las necesidades específicas de las mujeres?  
¿Cuál sería la mejor forma de lograr que la industria adopte una lente de género al considerar el diseño de los productos?**

Es importante que los supervisores se comuniquen con la industria, especialmente durante el proceso de aprobación del producto y la etapa de su desarrollo. De esta forma, los supervisores serán capaces de determinar si se han tomado en consideración las necesidades específicas de género. Si un supervisor le pide a una aseguradora que articule cómo consideraron las necesidades de las mujeres durante el proceso de aprobación del producto, profundizando en los lugares comunes y las respuestas superficiales, transmitirá un mensaje claro de que se trata de un tema importante.

**¿Cómo funciona la agrupación de productos y cómo se puede implementar?**

Al implementar productos empaquetados, es sumamente importante recordar que los intermediarios de confianza juegan un papel clave. Las formas más efectivas e inmediatas de llegar a las mujeres de bajos ingresos, en particular, es a través de la interacción con los intermediarios financieros que las atienden directamente. Existen muchos intermediarios, entre ellos las MFIs, las cooperativas y otros agregadores, con quienes las mujeres han creado un lazo de confianza y relaciones a largo plazo. Estas instituciones están bien posicionadas para actuar como canales de distribución de seguros dirigidos a las mujeres. La agrupación de productos puede ocurrir cuando una MFI con una base de clientes femeninos puede ofrecer un producto de seguro vinculado con un programa crediticio o de ahorro. Se pueden usar métodos innovadores para cobrar las primas, por ejemplo, compensar un préstamo y reducir la necesidad de cobrar la prima.

**¿Puede la diversidad de género en la fuerza laboral de las aseguradoras impactar en el diseño de los productos, de tal modo que alimente la aceptación del seguro y satisfaga las necesidades específicas de las mujeres?**

El sector financiero en general es un empleador viable para las mujeres, ya sea en la alta gerencia o como agentes de ventas. Es importante que las aseguradoras se aseguren de que cuentan con políticas inclusivas, por ejemplo, políticas favorables a la familia, como horarios de trabajo flexibles, que garanticen la longevidad laboral de las mujeres en diversas posiciones. Hay casos en los que tener a mujeres ocupando cargos de alta gerencia en las aseguradoras se ha traducido directamente en productos más favorables a las mujeres o con un mayor enfoque de género.

### **¿Cómo pueden los supervisores lidiar con casos en los que la legislación no les permite usar un trato diferenciado por género, por ejemplo, en la fijación de precios/calificación de riesgos de los productos?**

Los formuladores de políticas y supervisores deben tomar en cuenta que la prohibición de usar el género para determinar el precio de ciertos productos puede no tener resultados justos o neutrales en términos de género. El uso del género en la fijación del precio y la calificación del riesgo se basa en datos actuariales y estadísticos que muestran diferencias de género significativas en el riesgo de accidentes, morbilidad y mortalidad. La eliminación del género como un factor en la fijación de precios implica que el género de menor riesgo experimentará un aumento en la prima para subsidiar al género de mayor riesgo. Por ejemplo, los precios neutrales cuanto al género resultarían en aumentos significativos en las primas automotrices para las mujeres jóvenes y precios más altos para la mayoría de los productos de anualidades/pensiones. Los supervisores de las jurisdicciones donde las propuestas de políticas prohíben el trato diferenciado por género deben educar a los responsables de las políticas cuanto a las posibles consecuencias no deseadas. Los supervisores de las jurisdicciones donde esta legislación ya está en vigor deben monitorear el impacto en los precios y en la demanda del consumidor, debido al efecto que provoca la redistribución de los precios.

Socio de Implementación:



Auspiciado por:



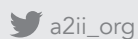
Ministry of Foreign Affairs of the Netherlands

Acogidos por:



Iniciativa de Acceso a los Seguros  
Patrocinada por el Sector del Proyecto  
de Sistemas Financieros de GIZ  
Enfoques para los Seguros  
Deutsche Gesellschaft für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
65760 Eschborn, Germany

Teléfono: +49 61 96 79-1362  
Fax : +49 61 96 79-80 1362  
E-mail : [secretariat@a2ii.org](mailto:secretariat@a2ii.org)  
Internet: [www.a2ii.org](http://www.a2ii.org)



Promoviendo el acceso a los seguros responsables e inclusivos para todos.