

Webinar A2ii-ASSAL

Insurance for MSMEs: The Protection Gap Exposed by Covid-19

27 August 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






A2ii - ASSAL Webinar

Insurance for MSMEs: The Protection Gap Exposed by Covid-19



Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

How to define MSMEs for our needs?

		Insurance needs	Business case
	Large businesses >250 employees	Heterogenous, tailored products	Sufficiently large to serve on a case-by-case basis
	SMEs 5 to 250 employees	Heterogenous, tailored business products at low cost But also unknown needs	“Missing middle” in provision
	Micro- businesses <5 employees	Similar to individual needs Primarily homogenous	Scalable Similar products to individuals

- MSMEs form a very heterogeneous group
- Number of employees only as broad indicator to categorize them
- Other aspects are more important to understand and cluster insurance needs of MSMEs

Two broad categories: microenterprises and SMEs

	Microenterprises	SMEs
Characteristics of the enterprise	<ul style="list-style-type: none"> • High dependency on the business owner and family members. • Often do not distinguish between household and business finances. • Limited spending ability. 	<ul style="list-style-type: none"> • The business owner is also key. • A larger number of employees that can be aggregated as a group. • Significant business assets. • More sophisticated book-keeping and financial planning.
Role in the economy	<ul style="list-style-type: none"> • Supporting basic livelihoods 	<ul style="list-style-type: none"> • A more important role in economic growth, job creation and innovation
Possible insurance demands	<ul style="list-style-type: none"> • Life, accident and health insurance to cover the owner and family members. • Multi-risk for business assets: vehicles, stock, premises etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Life, accident and health insurance to cover the owner. • Life, accident, health and pension cover for employees as a group insurance. • Cover for vehicles, stock, premises. • May be able to afford business interruption insurance.

Insurance for MSMEs

Why do MSMEs need insurance?

MSMEs are vulnerable

MSMEs are not well equipped to manage risks effectively

How can insurance impact MSMEs?

Increasing resilience

Spurring investments: „Productive risk taking“

Spurring investments: Access to finance

Core challenges (market level)

Underdeveloped insurance markets

„Missing-middle“

Regulation

Core challenges (product level)

„Lack of understanding on both sides“

Standardized vs. Tailor-made products

Aggregation and distribution

Trends in product design

- » Consider SMEs' existing risk-management mechanisms
- » Cover multiple risks, even with limited cover
- » Consider both SMEs and their employees
- » Offer simple products with limited customization
- » Health is often a priority for SMEs, and a largely unaddressed business opportunity for insurers

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

The protection gap exposed by Covid-19

Do changes in the ecosystem sparked, or exacerbated, by the Covid-19 pandemic offer new opportunities to reach MSMEs?

- MSMEs are more aware that they need protection against risks
- But they are also even more skeptical of insurance where it hasn't paid out
- MSMEs face even more risks (and debt) during an uncertain economic recovery
- Business interruption risk cover should play a more prominent role but needs to be redesigned
- Enterprises and economies have boosted digitalization

Considerations for Supervisors

What role can supervisors play in enabling insurance for MSMEs?

- Awareness raising -> lack of understanding on demand and supply side
- Allowing for innovation and test & learn environment
- Assess regulation to identify hurdles for developing insurance for MSMEs



Gregor Sahler

Advisor

Sector Project Global Initiative for Access to Insurance

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

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

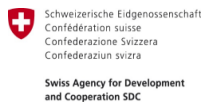
Protection needs of micro, small and medium enterprises and the role of index-based insurance to close the protection gap

ASSAL and A2ii

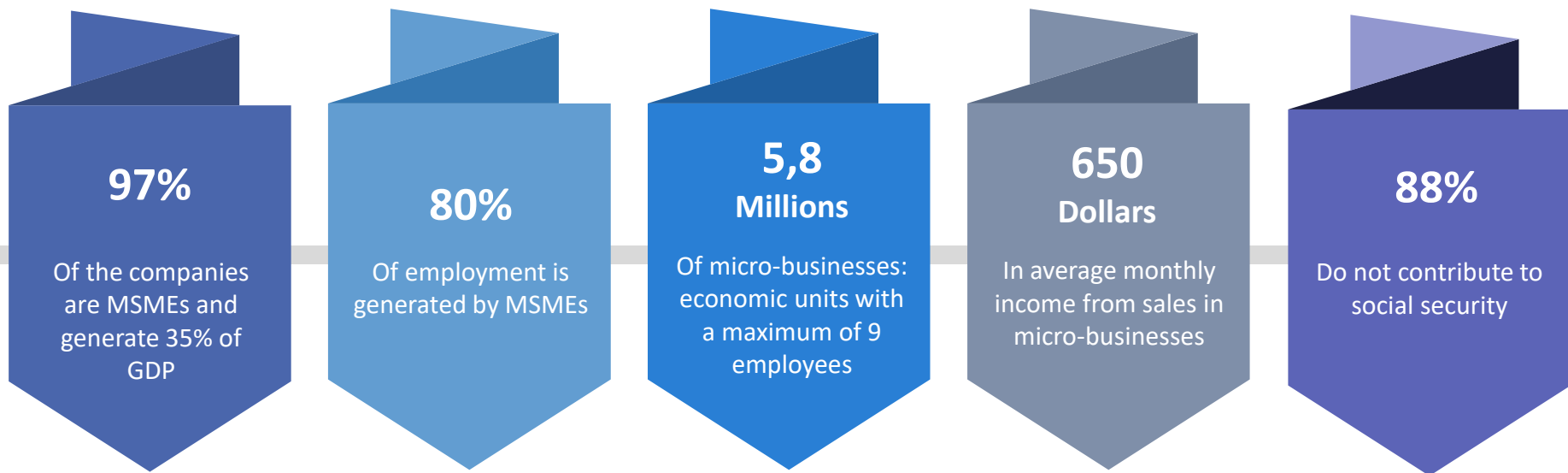
Webinar Insurance for MSME:

The protection gap in light of Covid-19

August 27th, 2020

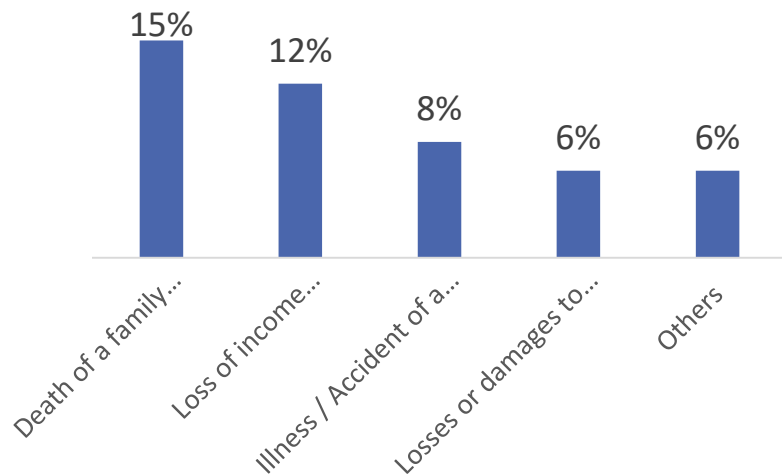


Context of micro-businesses in Colombia

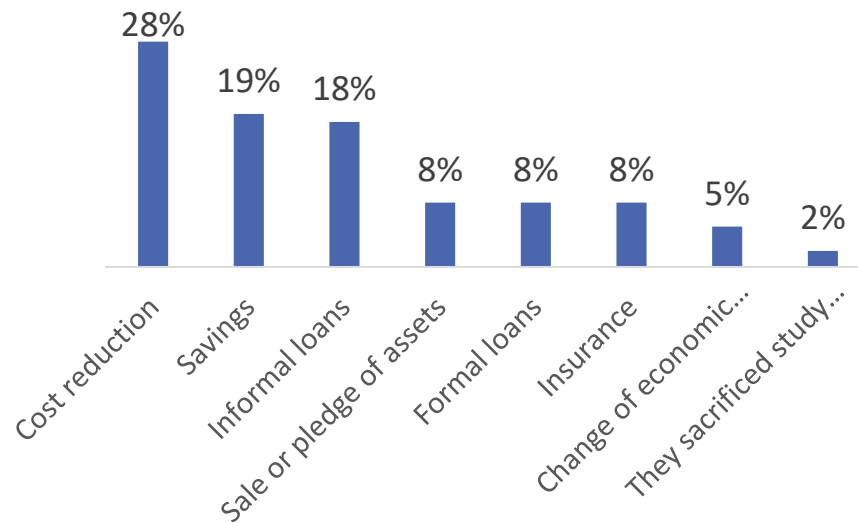


Risks faced by microentrepreneurs

Risks suffered in the last three years

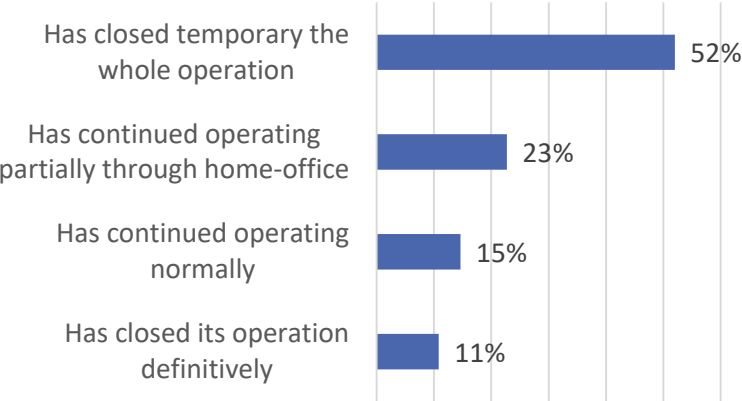


Coping strategies

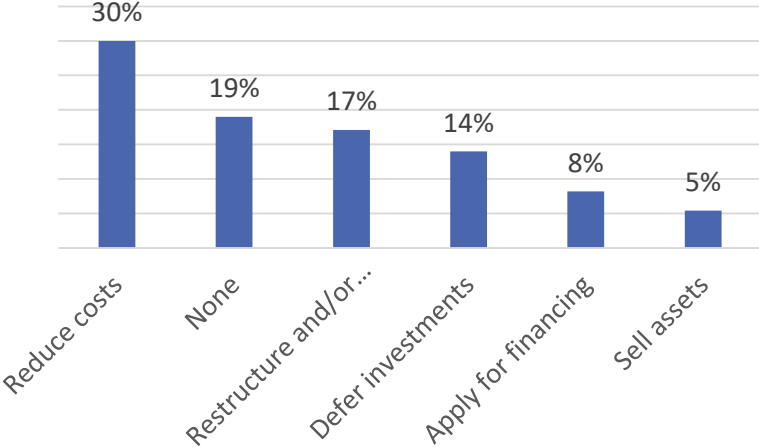


Effects of COVID-19 in MSMEs

Actual situation of MSMEs

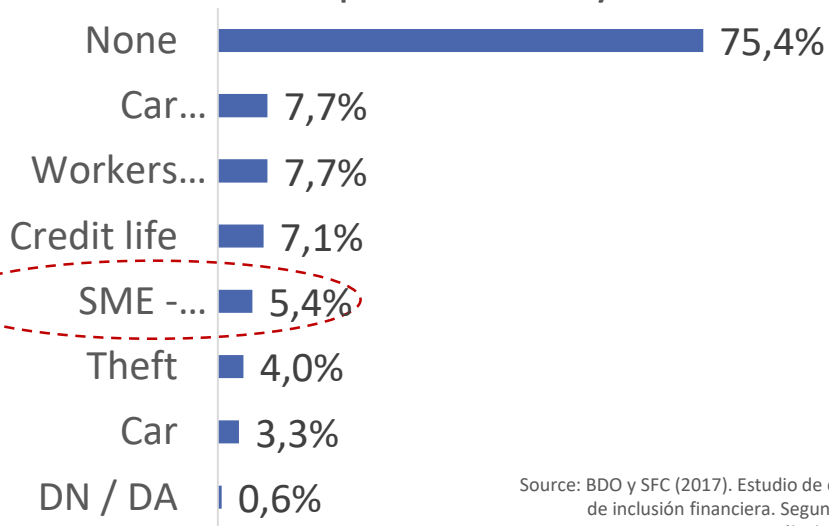


Financial measures taken



MSME's protection gap and the role of index-based insurance

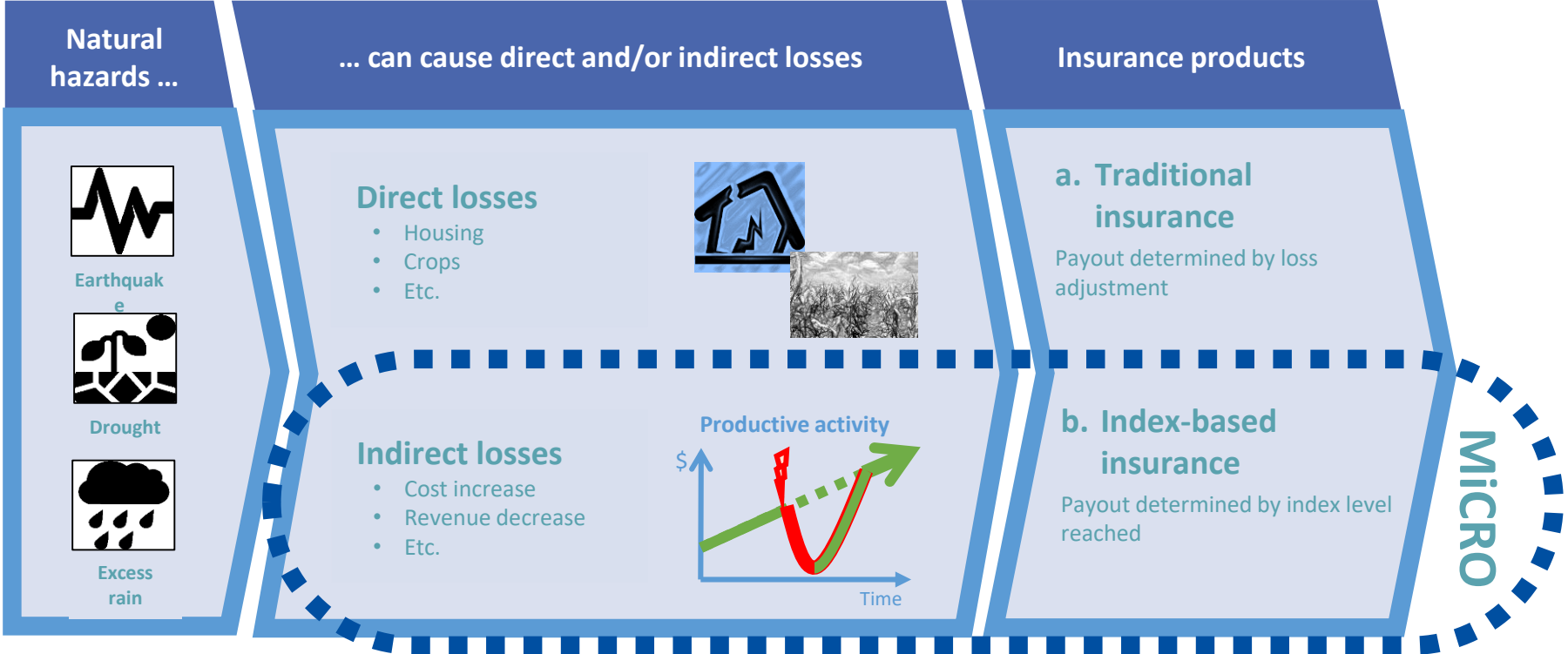
Insurance purchased by MSMSs



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

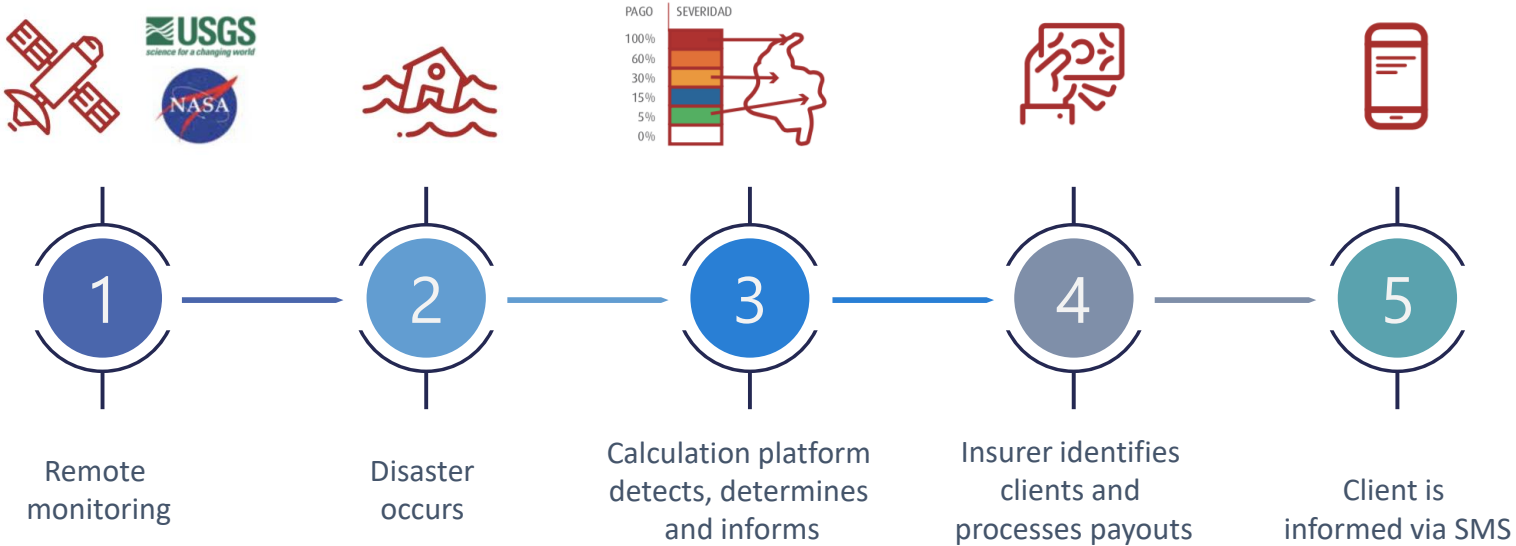
- The protection gap among MSMEs is 95% and index-based insurance helps to reduce this gap.
- In index-based products, the protection trigger payouts when predefined levels of an index are reached. For example, a deviation from the average level of rainfall in an area.
- Individual losses do not require validation, this is replaced with the values reached by the index based on external data sources.
- Index-based insurance can be offered a macro, meso or micro levels.

Direct and indirect losses



How does MiCRO's index-based insurance work?

It grants economic relief to clients for their indirect (consequential) losses, such as decreased income or increased expenses, that the insured suffers due to extreme rains, intense drought or earthquakes that occur in an area.



Other characteristics

Gradual payouts depending on the severity of the event

3

Agile payout process

4

No exclusions or deductibles

2

All clients in the same location receive the same payout level

5

No claims or paperwork

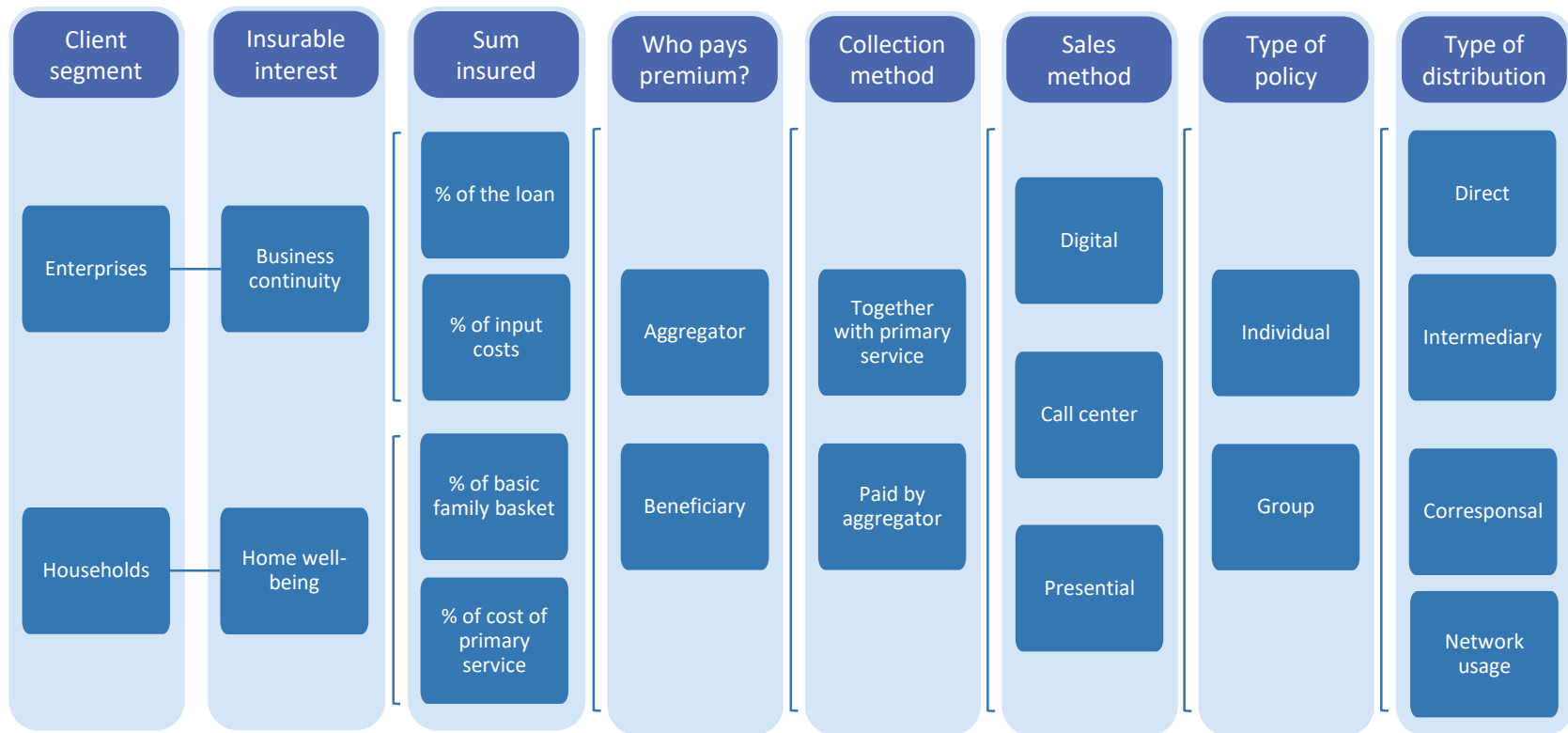
1

No individual loss adjusting helps to reduce costs and ease affordability issues

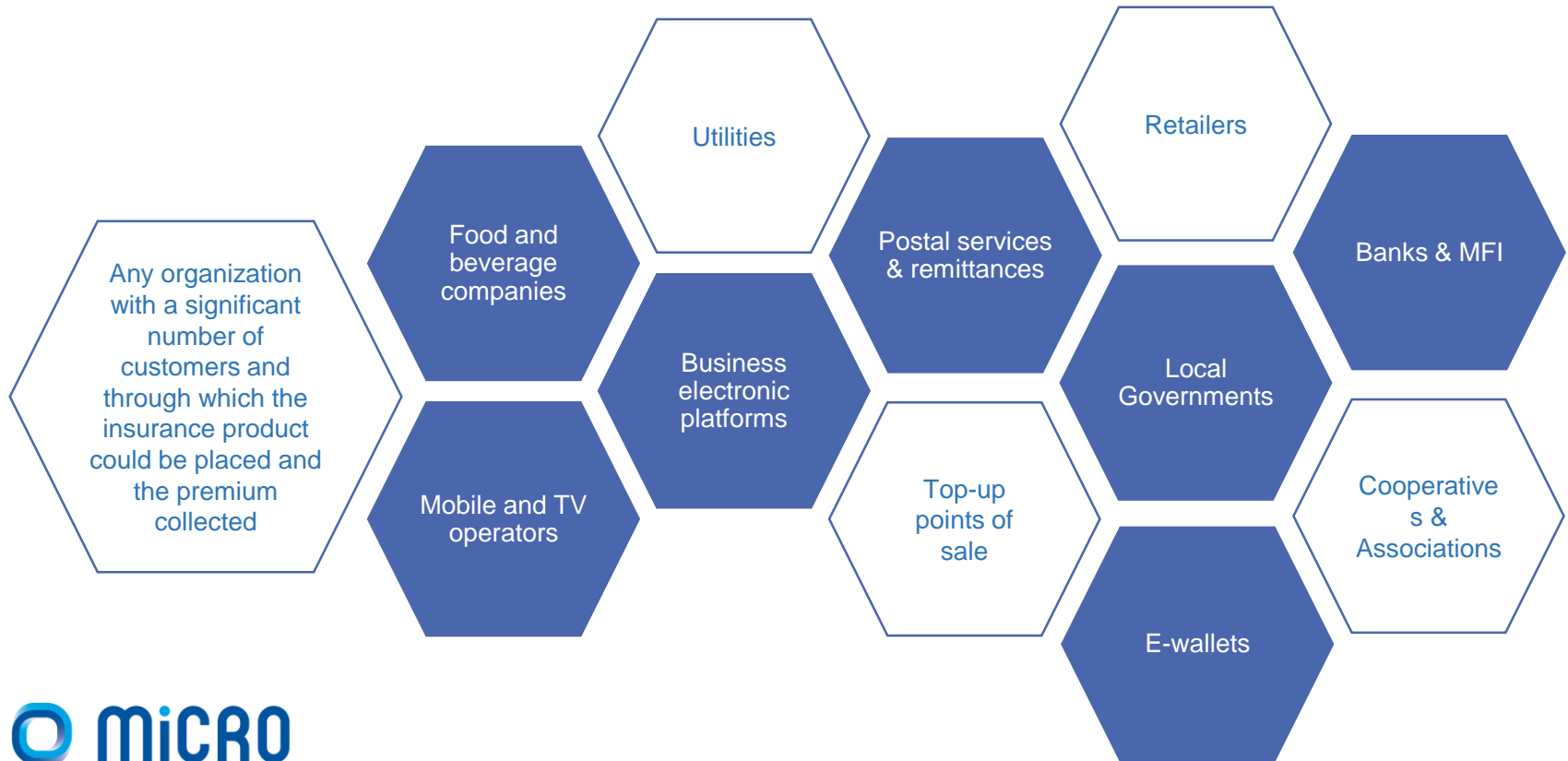
6

El Seguro
MiCRO

Mapa de oportunidades



Who could be an aggregator?



Lessons learned

Advantages

- Enable expanding insurance in previously unserved populations and regions
- Offer protection against collective risks
- Allow policyholders to cope with a drop in income
- Reduce costs associated with loss adjustments
- Minimize adverse selection and moral hazard, as payment is based on an objective index

Challenges

- Find sufficient and reliable data (historical series) to price
- Find reliable and independent reporting agencies
- Ensure a close correlation between the selected index and field losses (base risk)
- Determine value to the insurable interest
- Achieve scale required to ensure product sustainability

Thanks.



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

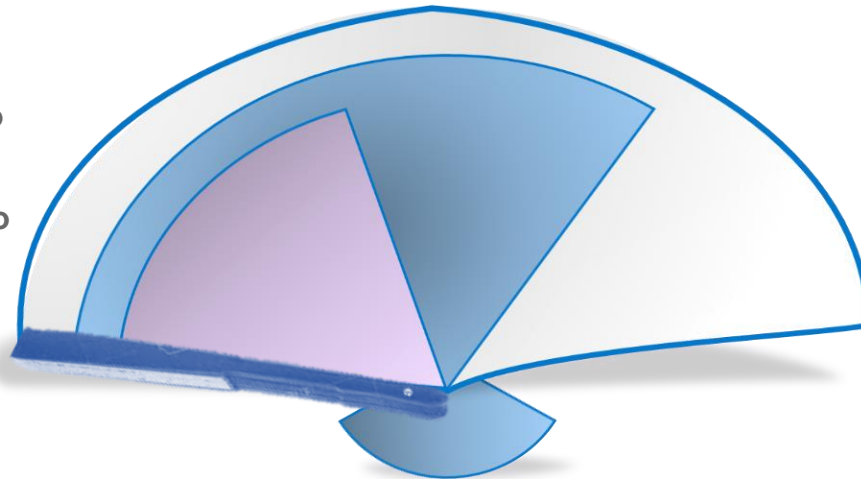
- Lucro cesante
- Servicios de asistencia
- HMACC AMIT
- Daños materiales
- Responsabilidad civil
- Hurto y/o hurto calificado
- Infidelidad de empleados
- Pérdida de arrendamiento
- Daño interno
- Accidentes personales
- Terremoto

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

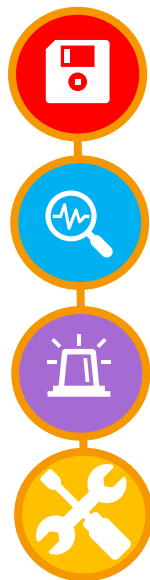


Consumidor

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

Características del sandbox del supervisor

2 Objetivos

- Facilitar la innovación en el sector
- Apoyar/aprender sobre la aplicación de nuevas tecnologías y modelos de negocio
- Impulsar iniciativas orientadas hacia inclusión financiera y protección al consumidor

1 Alcance

La Arenera supone un marco a través del cual la SFC facilita la innovación de productos, tecnologías o modelos de negocio, en un ambiente controlado y en tiempo real.



3 Características

- Duración 6-12 meses
- Definición “caso a caso” de límites a prueba piloto (montos, operaciones, número clientes, etc.)

4 Herramientas

- Empleo de nuevas tecnologías en ambiente controlado (pilotos regTech, metodologías alternativas para administración de riesgo,)
- Flexibilización normativa

5 Limitaciones

- Circunscrito a ambiente normativo/ supervisión de SFC (no tiene alcance de sandbox regulatorio, pero el Art.171 del PND lo extenderá)
- Baja capacidad/presupuesto para supervisar multiplicidad de pruebas



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:

