



**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Iniciativa de Acceso a los Seguros

Programa global de marcos de regulación y supervisión sólidos

Llamada a consulta de IAIS-A2ii : 22 de setiembre de 2016

¿Cómo pueden los supervisors ayudar a habilitar el acceso a los seguros para los migrantes?

**Barbara Magnoni**  
EA Consultants





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Rol potencial de los microseguros para migrantes por los principales corredores

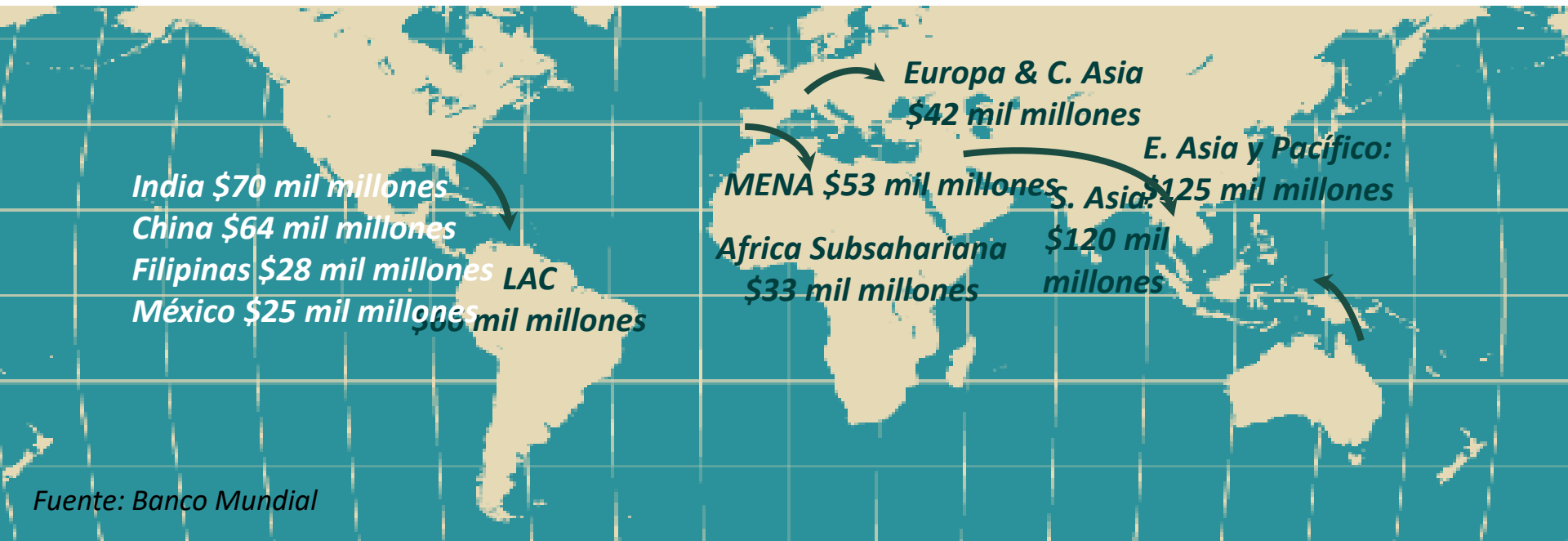
- 250 millones de migrantes





## Rol potencial de los microseguros para migrantes por los corredores principales

- \$440 mil millones de remesas fluyen desde los países en vía de desarrollo, probablemente por canales formales



Fuente: Banco Mundial





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS



# Las finanzas de los migrantes son vulnerables

Deportación

Alteración o pérdida de empleo

Protección legal limitada

Pérdida de activos

Enfermedad

Muerte

Lesión

Estafas

Redes sociales limitadas en el país huésped

Acceso limitado a servicios sociales

Costos de evacuación/ transporte

Ingresos no equilibrados

Condiciones de vida / trabajo riesgosas





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS



## Algunos de sus riesgos son asegurables en distintos grados, mediante seguros para migrantes

Deportación

Pérdida de activos

Costos de evacuación /  
transporte

Alteración o  
pérdida de  
empleo

Enfermedad

Muerte

Condiciones de  
vida/ trabajo  
riesgosas

Protección legal  
limitada

Lesión





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS



# Las vidas de los migrantes son vulnerables y merecen protección especial

Deportación

Alteración o pérdida  
de empleo

Protección legal  
limitada

Estafas

Redes sociales limitadas  
en el país huésped

Acceso limitado a los servicios  
sociales

Ingresos no equilibrados

Condiciones de  
vida/ trabajo  
riesgosas





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Rol potencial de los microseguros formales

País de origen

Se puede conectar a las  
remesas



HOGAR



HUÉSPED

País huésped

Dificultad para conectarse  
con las remesas



Cualquier o ambos países,  
individuos protegidos





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Rol potencial de los microseguros formales

País de origen

Se puede relacionar a las  
remesas



- El asegurado es del país huésped
- Aseguradora del país de origen
- Marketing en el país de origen
- Adquisición de póliza en el país huésped
- Los pagos se pueden realizar en cualquiera de los dos países
- Los reclamos se presentan en el país de origen
- Servicios en el país huésped (por ejemplo, se requiere certificados de defunción)







**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS

# México-EE.UU es un corredor de remesas bien desarrollado

## Seguros de repatriación para migrantes

¿Dónde puedes contratarlos?	Producto	Prima anual	Suma asegurada	Riesgos cubiertos	Coberturas adicionales
AFIRME	Seguro del migrante	\$408 \$480 \$624 \$767 \$911	\$15,000 \$20,000 \$30,000 \$40,000 \$50,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallecimiento del contratante.</li> <li>Fallecimiento y repatriación del migrante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asistencia al familiar en el trámite del certificado de defunción.</li> <li>Pago de un certificado de defunción. En caso de muerte accidental, se acompañará el número de averiguación previa o su equivalente, con el sello de la autoridad que haya tomado conocimiento del accidente.</li> <li>Obtención de la legalización de documentos y cuando sea necesario de documentos notariados y apostillados.</li> <li>Traducción de documentos al español.</li> </ul>
BANCO AZTECA	Seguro Azteca migrante	\$455 \$560 \$670	\$34,000 <sup>1</sup> \$51,000 <sup>2</sup> \$68,000 <sup>3</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallecimiento del contratante.</li> <li>Fallecimiento y repatriación del migrante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Traslado del cuerpo a la funeraria.</li> <li>Traducción de documentos al español.</li> <li>Asesoría telefónica a los familiares sobre los trámites a llevarse a cabo.</li> <li>Referencia de paquetes de servicios funerarios a costo preferencial. (Opcional y a cuenta del cliente).</li> </ul>
BANORTE IXE	Seguro de vida y repatriación	\$590 \$550 \$610 \$670 \$730	\$20,000 \$30,000 \$40,000 \$50,000 \$60,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallecimiento del contratante.</li> <li>Fallecimiento y repatriación del migrante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El pago de derechos.</li> <li>Recolección del cuerpo en cualquier lugar donde haya ocurrido el fallecimiento.</li> <li>Traslado del cuerpo a la funeraria.</li> </ul>
CIBanco	Seguro de protección migrantes	\$576	\$25,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallecimiento del contratante y asesoría de repatriación del contratante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ayuda necesaria para que un familiar directo ingrese a EU para realizar los trámites necesarios.</li> <li>Asesoría legal telefónica (penal y civil).</li> <li>Apoyo en EU de una persona que hable español durante el proceso de identificación, cremación y traslado.</li> <li>Ayuda psicológica a familiares del fallecido.</li> </ul>
rofinancieras rurales asociadas a AMUGSS	Certificado de repatriación	\$167 \$188 \$209 \$230 \$252	\$5,000 \$10,000 \$15,000 \$20,000 \$25,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fallecimiento del contratante.</li> <li>Fallecimiento y repatriación del migrante.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En caso de muerte accidental, copia de la averiguación previa con sello de la autoridad.</li> <li>Pago de derechos municipales.</li> <li>Pago de derechos de inhumación.</li> <li>Registro ante las autoridades</li> <li>Traslado en carroza hasta el lugar de inhumación.</li> <li>Maquillaje y estética del cadáver.</li> <li>Traducción de documentos al español.</li> </ul>



Fuente: CONDUSEF, Agencia de Protección al Consumidor de Servicios Financieros, Gobierno de México





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Ejemplo de modelo de país de origen México- EE.UU.

### Productos

- Servicios de vida y de repatriación

### Canales de entrega

- Sedes de Banorte (particularmente en ciudades fronterizas)
- Uso de transacción de remesas como punto de contacto para las ventas

### Legal, Regulatorio

- La póliza se explica y vende a un miembro de la familia en México
- Titulares de póliza duales, en cada lado de la frontera
- Los documentos de la póliza se envían por correo al miembro de la familia en los Estados Unidos para la firma
- La póliza es emitida en México
- Los pagos se realizan en México cuando se recibe la remesa
- Los reclamos se realizan en México con un certificado de defunción del Consulado mexicano – servicio libre y accesible por el consulado que requiere identificación, 2 testigos y un certificado de defunción de los Estados Unidos del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos.





# Trabajadores Filipinos de Ultramar (OSW) Ejemplo

## Cubre a los migrantes antes que abandonen su país de origen a través de las agencias de reclutamiento

Discapacidad permanente  
/ total (7,500)

Costos de repatriación en  
desastres naturales o  
causados por el hombre

Visita compasiva al hogar  
para un familiar enfermo

Repatriación médica



Muerte accidental  
(15,000)

Muerte natural (10,000)

Evaluación médica

Asignación de subsistencia  
(\$100 x mes por 6 meses) en  
caso de problemas legales /  
litigio





## Consideraciones de protección al consumidor cuando se ofrece un producto obligatorio y empaquetado

- ¿El trabajador extranjero percibe que el seguro de salud nacional patrocinado por el gobierno (Philhealth) es *útil*?
- Empaquetado con el paquete de contratación, no es comprado activamente por los migrantes, no incluye opción de rechazo
- Este modelo está siendo replicado en todo Asia por lo que los problemas de protección al consumidor deben tratarse rápidamente



### Pagos (2 años)

- Seguro de repatriación  
**USD144**
- Philhealth  
**USD2,400**
- Total  
**USD2,544**





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Es difícil aumentar la escala de los modelos nacionales

### Productos inadecuados

- Oferta limitada
- No responden bien a la mayoría de necesidades importantes (o destacadas)

### Canales de distribución limitados o inefectivos

- Falta de lazos fuertes en la comunidad o redes dentro del país para facilitar la distribución
- Excluidos financieramente
- Educación (financiera) limitada

### Barreras legales, regulatorias y políticas

- Preocupaciones de protección al consumidor para los productos que están *empaquetados* con otros
- Restricciones para la venta y servicios en otros países
- Restricciones en algunos países para los pagos de primas de terceros
- El rol de la tecnología sigue siendo poco utilizado (por ejemplo, firmas electrónicas)
- La regulación no está clara por lo cual MNO y proveedores de dinero electrónico pueden requerir permisos para publicitar y vender el seguro activamente
- Primas de pólizas reembolsadas ¿pueden transferirse fuera del país?
- El estado no documentado puede afectar la capacidad de ejercer los derechos





## Rol potencial de los microseguros formales

- “Modelo reducido”
- Aseguradora del país huésped
- Marketing del país huésped
- Adquisición de póliza del país huésped
- Los pagos pueden ser generalmente en cualquiera de los países
- Los reclamos se presentan en el país huésped
- Servicios en el país huésped (por ejemplo, se requiere certificados de defunción) relacionados a un proveedor de servicio del país de origen cuando es necesario.



País huésped

**Dificultad para conectarse  
con las remesas**





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

## Rol potencial de los microseguros formales

“1 de cada 5 clientes de seguros en España son inmigrantes”

- Axa 2008

“48% de los inmigrantes cuentan con seguros, 31% automotriz, 21% de vida, 19% de hogar”

- SegurCaixa 2008





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Factores de éxito del modelo del huésped: Ejemplo de España

## Productos comunes

- Automotriz
- Propiedad
- Vida y servicios de repatriación

## Canales de distribución no tradicionales para los modelos de seguros del país huésped

- Marketing 65% por debajo de la línea (redes sociales, medios de comunicación sociales y publicidad directa)
- Sedes de cooperativas de ahorros y préstamos
- Venta cruzada con paquete completo de productos (ahorros, préstamos para autos)
- Contratación de inmigrantes para ofrecer los productos

## Limitaciones legales, regulatorias

- La asimilación y documentación de los migrantes es fundamental
- En algunos países, requiere el desarrollo de canales nuevos aparte de los agentes / bancaseguros
- Puede ser afectado por la regulación de licencia para intermediación
- Alianzas con proveedores de servicios locales para servicios de repatriación, etc.
- Alianzas con consulados
- Los problemas de transferencia internacional de dinero puede ser relevantes para cantidades mayores (más de USD 5,000) cuando están sujetas a restricciones







**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

MIGRANTE ≠ REFUGIADO

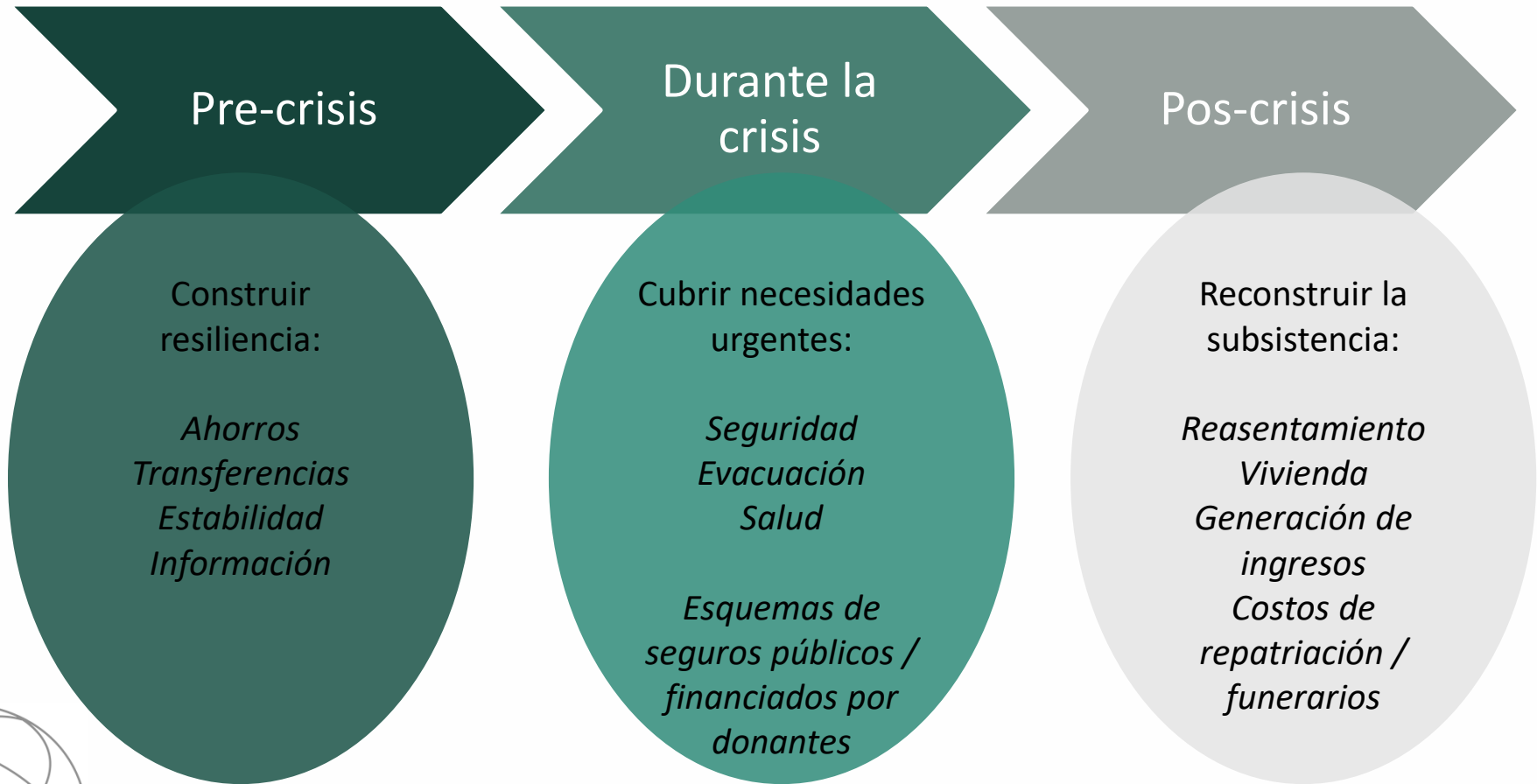




**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

# Necesidades financieras antes, durante y después de la crisis





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

**En suma...**

## **Productos**

- Típicamente, la vida del migrante es lo más “valiosos”/asegurable, pero los migrantes pueden querer asegurar a sus familiares que terminan dependiendo de ellos en momentos de necesidad (por ejemplo, Fonkoze)
- Los riesgos cubiertos tienen que ser asegurable y relevantes para el migrante
- Los pagos oportunos (rápidos) son esenciales

## **Canales de distribución**

- Los modelos nacionales enfrentan grandes obstáculos de distribución
- La tecnología puede ayudar a reducir algunos de los obstáculos permitiendo que los migrantes tengan acceso a los modelos del país de origen digitalmente sin interferir con las normas del agente local
- Los modelos híbridos y la tecnología pueden ayudar a superar algunos obstáculos regulatorios

## **Regulación**

- Aún se necesita un apoyo significativo de los reguladores, aseguradoras y otros actores para reducir las barreras, principalmente a la distribución, pero también tecnológicas, firmas electrónicas, pagos de terceros e indemnización fuera del país
- Los problemas de protección al consumidor son difíciles de supervisar fuera del país- considerar alianzas y pautas comunes
- Facilitamiento de las herramientas tecnológicas para atraer a clientes fuera del país
- Los gobiernos deben considerar seguros de nivel intermedio para refugiados durante las crisis (salud, etc.)





**IAIS**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF  
INSURANCE SUPERVISORS

**¡Gracias!**



**Barbara Magnoni  
EA Consultants**

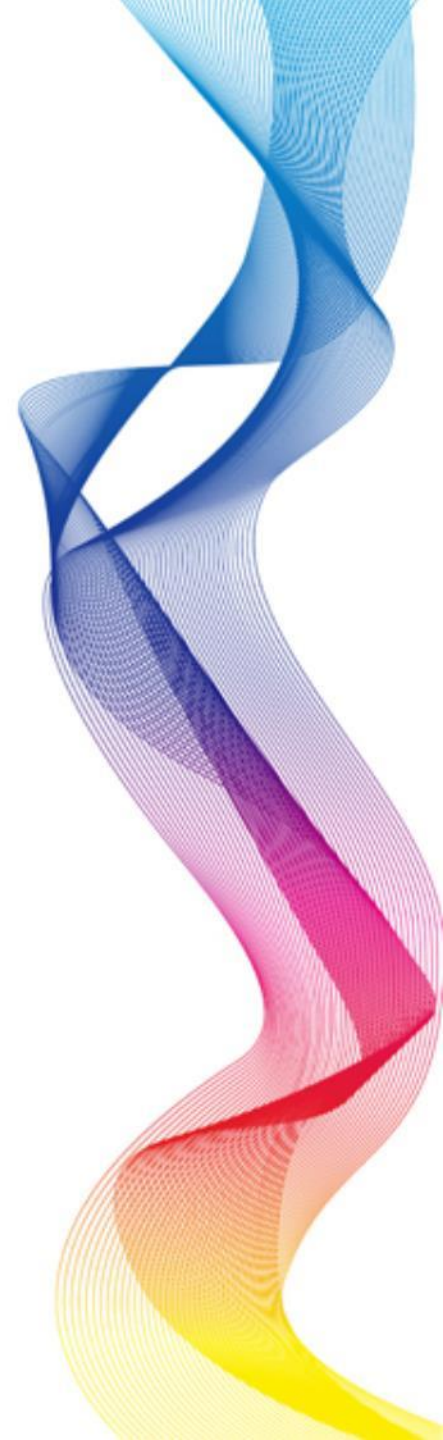
**[bmagnoni@eac-global.com](mailto:bmagnoni@eac-global.com)**





# **SEGUROS PARA TRABAJADORES MIGRANTES**

PIONEER INSURANCE AND SURETY CORP.  
PIONEER LIFE



# Pioneer actualmente cuenta con dos productos para trabajadores migrantes

## **Obligatorio: RA10022**

### Beneficios:

- Muerte natural (USD 10,000)
- Muerte accidental (USD 15,000)
- Discapacidad total permanente (USD 7,500)
- Repatriación
- Asignación de subsistencia (USD 100/mes; máx. de 6 meses.)
- Reclamo de dinero (USD 1,000; máx. de 6 meses.)
- Viaje por fallecimiento (costo real)
- Evacuación médica (costo real)
- Repatriación médica (costo real)

### Coberura por período y tarifas:

24 meses: USD60 para base terrestre y USD 130 para base marítima

## **Minorista: OFW GUARD**

### Beneficios :

- Renta de asistencia para OFW por pérdida involuntaria del empleo (USD 625)
- Accidente personal (USD 625)

### Período de cobertura y SRP:

- Cobertura de un año por USD 5.73;
- Cobertura de seis meses por USD 3.12



# Tamaño del mercado y valor de ventas potenciales

PHILIPPINE OVERSEAS EMPLOYMENT ADMINISTRATION  
 OVERSEAS EMPLOYMENT STATISTICS  
 ANNUAL DEPLOYMENT BY TYPE

Year	Total	Landbased New Hires	Seabased
2005	537,964	289,981	247,983
2006	592,177	317,680	274,497
2007	579,813	313,260	266,553
2008	638,587	376,973	261,614
2009	617,975	320,508	297,467
2010	689,116	341,966	347,150
2011	806,824	437,720	369,104
2012	825,440	458,575	366,865
2013	832,054	464,888	367,166
2014	889,002	487,176	401,826
2015	700,406	450,383	250,023

RA10022 penetration rate:	Landbased new hires 100%	Seabased 10%
Potential USD Sales in 2015 per deployment type	27,022,980	3,250,260
Total Potential in USD for 2015		30,273,240

Note: Tariff used for Land-based New Hires is USD60. For Sea-based, we used USD130.  
 RA10022 is not compulsory for Sea-based; 10% penetration rate is based on industry trend.

## Siniestros

A partir de la experiencia de Pioneer, el índice de siniestralidad es aproximadamente 30-40% en promedio.







# Cobertura de seguros obligatoria para trabajadores contratados por agencia



**La Experiencia de Filipinas**

22 de setiembre de 2016

# PERSPECTIVA

- Seguro obligatorio (AHOCI) para los Trabajadores Filipinos de Ultramar (OFW)
- Sección 37-A de RA No. 10022 (enmienda a RA No. 8045 Ley de Trabajadores Filipinos de Ultramar y Trabajadores Migrantes de 1995)
- Obligatorio para trabajadores migrantes contratados por intermedio de agencia
  - Opcional para contrataciones directas y re-contrataciones
  - Opcional para marineros
- Primas pagadas por la agencia de contratación de trabajadores migrantes

# IMPLEMENTACIÓN

- Legislación social
- Requerido antes de la emisión del Certificado de Empleo de Ultramar (OEC) por la Administración de Empleo de Ultramar de Filipinas (POEA)
- Requerimientos del proveedor de seguros:
  - Al menos cinco (5) años en operación
  - Patrimonio neto PhP500M
  - Sucursales cerca de las oficinas de POEA en Filipinas
  - Centros de asistencia / llamada las 24 horas disponibles en todo el mundo

# ROL DEL REGULADOR

- Aprobación de las compañías de seguros
- Aprobación de los formularios de pólizas
- Examen y verificación de la situación financiera de las compañías
- Examen de los métodos de realizar negocios de las compañías de seguros
- Manejo de los reclamos contra las compañías de seguros de los trabajadores migrantes / beneficiarios

# RETOS

- Expansión de la cobertura de seguros
  - Inclusión de re-contrataciones, contrataciones directas
- Expansión de los beneficios
- Intensificar la diseminación de información sobre la cobertura y beneficios
- Aumentar la accesibilidad del mecanismo de seguros de OFW