



IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Iniciativa de Acceso a Seguros

Un programa global para marcos de regulación y supervisión sólidos

Llamada de Consulta de la IAIS-A2ii, 21 de enero de 2016

„Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros“

- Desarrollo de Dos Estudios de Caso
sobre la Proporcionalidad en la Práctica-

Andrea Camargo

Gerente de Regulación
y Protección al Consumidor de la
Microinsurance Catastrophe Risk
Organisation (MiCRO)





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

El papel del Supervisor

El informe “Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets” de la IAIS nota que los reguladores y los supervisores deben:

- Desarrollar los mercados de seguros
- Crear incentivos para ampliar los seguros a través de los mercados
- Aplicar el principio de proporcionalidad





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Regulación Proporcional

Requerimientos y actos de supervisión que vayan de acuerdo con la naturaleza, escala y complejidad de los negocios de seguros individuales.

Esto es particularmente apropiado para microseguros.





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Antecedentes del proyecto – ¿Por qué hacerlo?

- Los supervisores luchan por aplicar los PBSs de manera proporcional
- La proporcionalidad es la llave para la aplicación efectiva de la regulación en el MI





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Identificar las cuestiones clave: comenzar con las aseguradoras

La regulación proporcional debería promover los seguros inclusivos con:

↓ Costo de hacer negocios

↓ Barreras de entrada

¿Cuáles son el conjunto de cuestiones regulatorias que tienen más importancia en la mente de los proveedores cuando deciden si responder o no a una regulación proporcional (es decir, ampliar los productos al segmento de mercado de bajos ingresos)?





Herramienta de la encuesta

- Clasificación de los 5 principales determinantes de regulación proporcional para entrar/permanecer en el mercado de seguros inclusivos
- Clasificación de los 5 principales factores de mercado para entrar/permanecer en el mercado de seguros inclusivos
- Comentarios





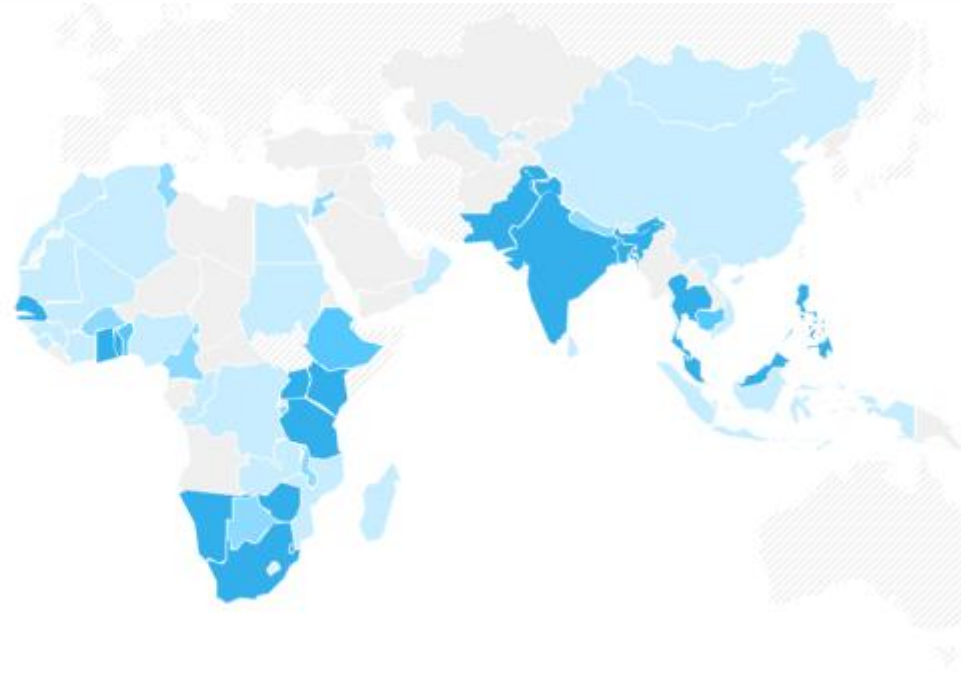
IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

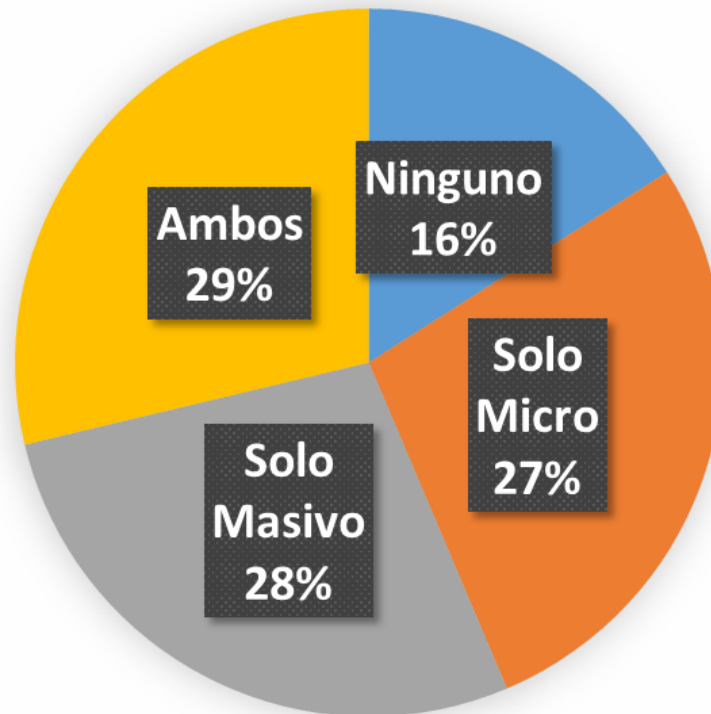
Metodología de la encuesta

Participantes

- Solicitamos la cooperación de aseguradoras en África, Asia, y ALC
- 101 participantes
- 46 países



Participantes que ofrecen microseguros o seguros masivos





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Pregunta 1 opciones de respuesta

- A. Reducir los requisitos de divulgación de contenido
- B. Flexibilidad en cuanto a los medios de divulgación
- C. Permitir lenguaje sensible para el mercado
- D. Permitir mensajería no regulada – la escritura no requiere aprobación
- E. Permitir el uso de pólizas completamente electrónicas
- F. Exención del requisito de firmas originales
- G. Permitir el uso de cualquier medio de pago
- H. Flexibilidad en cuanto a los tipos de recibos para el pago de primas, incluyendo electrónicos
- I. Permitir que la cobertura comience cuando el agente / agregador, en lugar de la aseguradora, recibe la prima
- J. Flexibilidad en cuanto a los documentos necesarios para la reclamación del siniestro
- K. Flexibilidad en la manera de pagar siniestros
- L. Flexibilidad en cuanto al plazo permitido para el pago de reclamos
- M. Disponibilidad de mecanismos de manejo de quejas
- N. Un mecanismo en línea para la resolución de disputas
- O. Flexibilidad en cuanto a los requisitos de capacitación y registración de agentes
- P. Flexibilidad en cuanto a los controles sobre los canales de distribución
- Q. Flexibilidad de escoger una aseguradora por parte del asegurado
- R. Flexibilidad amplia de posibles canales de distribución
- S. Flexibilidad del nivel de comisiones
- T. Supervisión flexible de agentes
- U. Flexibilidad de controles
- V. Flexibilidad de exclusiones y limitaciones
- W. Flexibilidad en cuanto a la revisión del precio de productos por el supervisor
- X. Flexibilidad en cuanto a los productos combinados
- Y. Flexibilidad en cuanto a la aprobación supervisora de productos
- Z. Flexibilidad en cuanto a la suscripción de riesgos
- AA. Flexibilidad en cuanto a los requisitos de capacitación para el personal de la aseguradora
- BB. Abierto a la provisión de productos gratuitos, obligatorios, y voluntarios
- CC. Flexibilidad en cuanto a los requisitos de reportaje
- DD. Flexibilidad de la estructura de las auditorías internas y externas
- EE. Flexibilidad de la revisión supervisora “on-site” y “off-site”
- FF. Flexibilidad de los requisitos de capital mínimo y de solvencia
- GG. Flexibilidad de los requisitos KYC/AML
- HH. Flexibilidad sobre el enfoque actuarial
- II. Multas y sanciones proporcionales
- JJ. Flexibilidad de los controles sobre las actividades externalizadas
- KK. Disponibilidad de un camino a formalización para las aseguradoras informales
- LL. Disponibilidad de regulaciones específicas para el microseguro
- MM. Coordinación por parte de la comisión/superintendencia de seguros con otras entidades regulatorias
- NN. Disponibilidad de regulaciones específicas para los seguros masivos
- OO. Otros



IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Resultados: Pregunta 1

Regulación Proporcional: ¿Cuáles son los 5 principales determinantes de entrada al mercado de seguros inclusivos? Clasifique de 1 (más importante) a 5 .



1. Reducir los requisitos de divulgación de contenido
2. Permitir lenguaje sensible para el mercado
3. Permitir el uso de pólizas completamente electrónicas
4. Disponibilidad de regulaciones específicas para el microseguro
5. Permitir el uso de cualquier medio de pago





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

" Es extremadamente caro, en relación al total de la prima, el hacer la misma divulgación y el cumplir con los mismos requisitos de adecuación y ajuste en productos simples."

- Aseguradora de vida, Sudáfrica





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

"Asignación de pólizas electrónicas: En el mundo de hoy casi todo es más práctico y accesible debido a los avances en la tecnología, el uso de teléfonos móviles y otros aparatos electrónicos para emitir pólizas, no sólo será conveniente para los clientes, sino también será rentable para la aseguradora."

- Aseguradora de vida, Ghana





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

“El común denominador entre todos los diferentes segmentos de la población es el uso del teléfono celular. Considero que es la mejor forma de comunicación y distribución en forma masiva y cumple con la finalidad de inclusión. Pero el uso de esta tecnología está limitada para atender los controles regulatorios en la designación de beneficiarios y en la adopción de una liquidación electrónica que acredite el pago de siniestros. Los puntos seleccionados facilitarían la operación.

– Aseguradora (combinada), México





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

“Los documentos de una póliza simple respaldados por un lenguaje simple serán más atractivos para las masas, ya que van a entender lo que es un seguro y para que están asegurados. ..”

- Aseguradora General, Malawi





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

"La falta de una regulación específica MI afecta la manera en que los productos son diseñados y vendidos en el mercado. Una restricción para los proveedores de productos establecidos. Si las pequeñas empresas son autorizadas para ofrecer productos al mercado y la regulación brinda flexibilidad, se podría lograr mucho."

- Aseguradora General, Sudáfrica/
Varios países.





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Pregunta 2 opciones de respuesta

- A. Disponibilidad de canales de distribución
- B. Disponibilidad de información sobre los clientes y del mercado
- C. La capacidad/el conocimiento técnico interno
- D. Disponibilidad de instituciones de apoyo, como las asociaciones
- E. Existencia de la regulación proporcional
- F. Conocimiento por parte de los clientes de bajos ingresos en cuanto a los seguros
- G. Potencial de ganancias y rentabilidad
- H. Disponibilidad de sistemas de TI adecuados y eficientes
- I. Expansión de tecnología para aseguradoras
- J. Flexibilidad en cuanto a los impuestos para el seguro inclusivo
- K. Disponibilidad de información acerca del mercado/los clientes potenciales
- L. Disponibilidad de programas de educación para el mercado
- M. Claridad en cuanto a los planes regulatorios de seguros
- N. Abrir la comercialización a mercados específicos para mejorar el potencial de alcanzar gran escala
- O. Otros





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Resultados: Pregunta 2

¿Cuales son los **5 factores de mercado que más influyen** en su decisión de entrar o quedar en el negocio de los seguros inclusivos? Clasifique de 1 (el más influyente) a 5.



1. Disponibilidad de canales de distribución
2. Disponibilidad de información sobre los clientes y del mercado
3. La capacidad/el conocimiento técnico interno
4. Potencial de ganancias y rentabilidad
5. Disponibilidad de programas de educación para el mercado





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

“Entre más claro el entorno, viabilidad tecnológica de desarrollo del canal, así como experiencia interna en este tipo de seguro inclusivo, es claro que el resultado será más atractivo para el crecimiento de la compañía, del mercado y de asegurados, buscando el equilibrio entre los márgenes rentables del negocio dentro de una sociedad justa.”

– Aseguradora (vida), Colombia





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

“La inversión en IT es vital para el desarrollo de este segmento. De igual forma mayor información sobre los mercados.”

– Aseguradora (combinada), República Dominicana





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

"Las compañías de seguros carecen en gran medida del conocimiento y capacidad requeridos para diseñar y ofrecer un producto de seguros a la comunidad de bajos ingresos. Este es el mayor obstáculo que afrontan muchas compañías de seguros en este país para aventurarse a ingresar con productos de microseguros".

- Aseguradora (combinada), Etiopía





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

" El ingresar o permanecer en este mercado tiene que tener sentido de negocio para nuestros accionistas. Los sistemas IT son importantes, además deben ser flexibles para que los cambios se puedan realizar rápidamente".

- Aseguradora de vida, Namibia





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

¿Qué significa esto?

Para los casos de estudio, proponemos ver cómo los supervisores tratan proporcionalmente:

1. De reducir los requisitos de divulgación de contenido y permitir un lenguaje sensible para el mercado
2. La proporcionalidad en la distribución, incluyendo los medios electrónicos y los métodos de pago

Determinantes para entrar (marco jurídico)

1. Reducir los requisitos de divulgación de contenido
2. Permitir lenguaje sensible para el mercado
3. Permitir el uso de pólizas completamente electrónicas
4. Disponibilidad de regulaciones específicas para el microseguro
5. Permitir el uso de cualquier medio de pago

Determinantes para entrar (factores de mercado)

1. Disponibilidad de canales de distribución
2. La capacidad/el conocimiento técnico interno
3. Disponibilidad de información sobre los clientes y del mercado
4. Potencial de ganancias y rentabilidad
5. Disponibilidad de programas de educación para el mercado



IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Iniciativa de Acceso a Seguros

Un programa global para marcos de regulación y supervisión sólidos

Llamada de Consulta de la IAIS-A2ii, 21 de enero de 2016

„Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros“

Ejemplo de país - Perú

Mirlla Barreto

Superintendencia de Banca,
Seguros, y AFP (SBS), Perú





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Marco Regulatorio

Seguros Tradicionales

Reglamento Marco de Comercialización de Productos de Seguros (2996-2010)

- Ley 29946 Ley del Contrato de Seguro
- Reglamento de Transparencia de Información y Contratación de Seguros (3199-2013)
- Reglamento de Pago de Primas de Pólizas de Seguros (3198-2013)
- Reglamento para la Gestión y Pago de Siniestros (3202-2013)
- Reglamento para el Uso de Pólizas de Seguro Electrónicas (3201-2013)

Microseguros

Reglamento de Microseguros (14283-2009)

- Reglamento para el Uso de Pólizas de Seguro Electrónicas (3201-2013)
- Reglamento de Canales Complementarios de Atención al Público de las Empresas del Sistema Financiero y de las Empresas Emisoras de Dinero Electrónico (4798-2015)





Incentivos regulatorios para las empresas de seguros

Comercializadores de Microseguros

- No se requiere autorización previa, sólo el contrato de comercialización.

Simplificación de documentos (póliza simplificada / solicitud-certificado)

- Identificación de aseguradora, contratante y asegurado.
- Coberturas y exclusiones.
- Procedimiento y plazo para pago de beneficios.
- Procedimiento para Atención de Reclamos.
- Derecho a solicitar copia de la póliza.





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Protección al consumidor

Características

- Lenguaje fácilmente comprensible.
- Exclusiones mínimas y concordantes con las coberturas.
- Los deducibles, copagos y franquicias no son aplicables.

Plazos

- Pago de indemnización dentro de 10 días.
- Atención de reclamos dentro de 15 días.

Evaluación Previa

- No se pueden requerir verificaciones previas de las personas y bienes asegurables, salvo que la naturaleza del seguro exija establecerlas.





IAIS

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

Proyecto “Reglamento de Pólizas de Microseguros”

Principales modificaciones

- Definición operativa del microseguro (cualitativa y cuantitativa).
- Proceso de registro de modelos de pólizas específico (con evaluación ex post) en 15 días.
- Suspensión automática ante incumplimiento de pago de prima, sin previa comunicación.
- Comprobante de pago también podrá ser utilizado como medio de prueba de la contratación.
- Mayor plazo para pago de indemnización (pero menor al plazo de seguros tradicionales).
- Uso de cajeros corresponsales de entidades financieras para la comercialización.
- Uso de medios de comunicación autorizados (como correo electrónico y telefonía).
- Uso de sistema de comercialización a distancia. de pólizas electrónicas

