

Diagnóstico de microseguros en Perú: Hallazgos

Andrea Camargo
17 Diciembre 2013

Un proyecto conjunto entre la “Access to Insurance Initiative (A2ii)” y el Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN)



1. Marco conceptual

- a. ¿Qué se entiende por “microseguro” en este diagnóstico?
- b. ¿Cuál es la población objetivo del microseguro en Perú?

1. Hallazgos

- a. Oferta
- b. Demanda
- c. Políticas públicas
- d. Supervisión
- e. Regulación





1. MARCO CONCEPTUAL



a. ¿Qué se entiende por microseguro para el diagnóstico?

- TODOS los productos de seguro a los que la población de bajos recursos tiene (o está en capacidad de tener) acceso.
- De acuerdo con esta definición tuvimos en cuenta una gran variedad de productos de seguro que no son necesariamente registrados como “microseguros” ante la SBS.



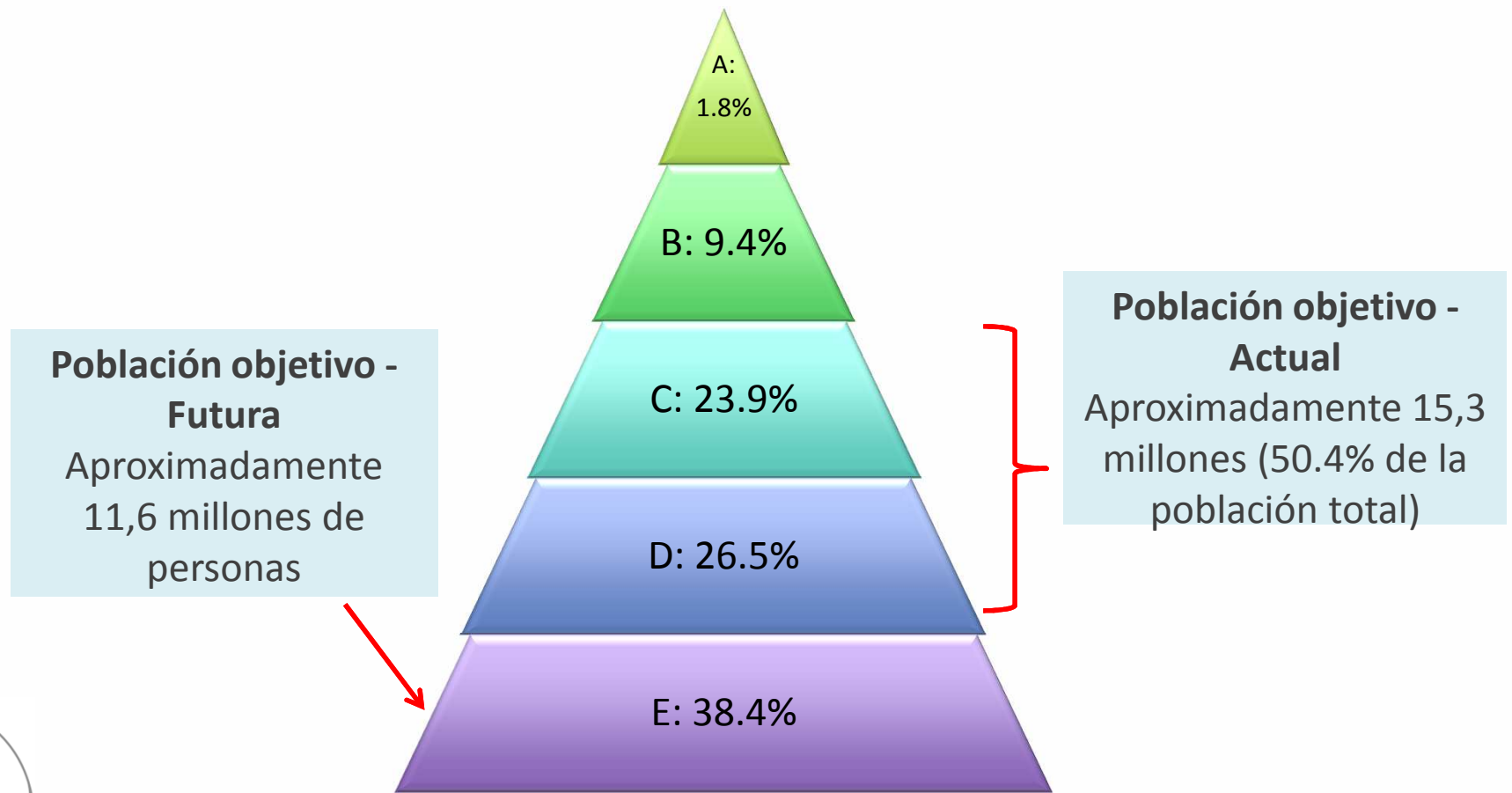
Productos que son accesibles a la población de bajos recursos



- b. ¿Cuál es la población objetivo de microseguros?
- La población que pertenece a niveles socio-económicos C, D y E.
 - Actual población objetivo: NSE C y D.
 - Población objetivo futura: NSE E.



La población objetivo

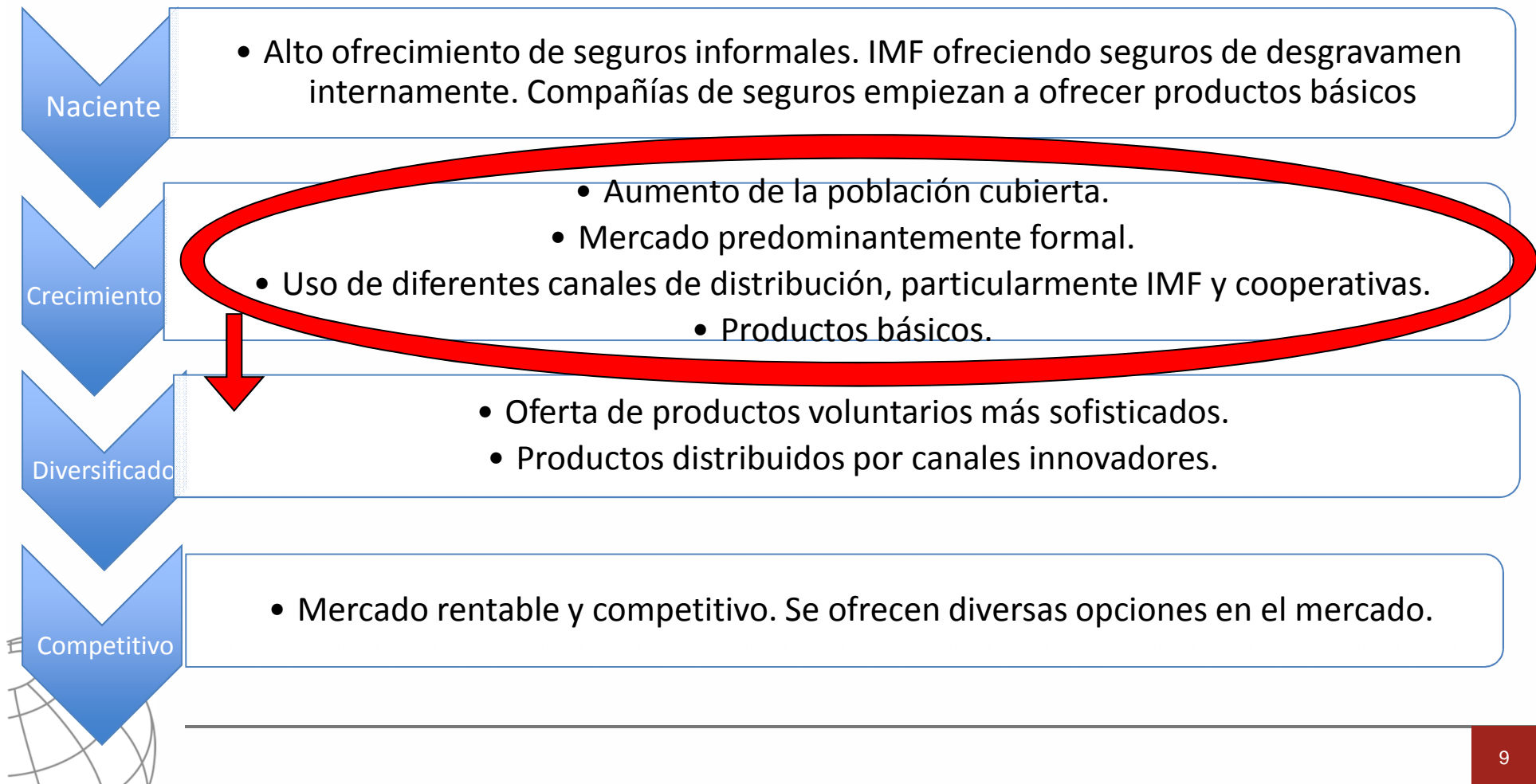




2. HALLAZGOS

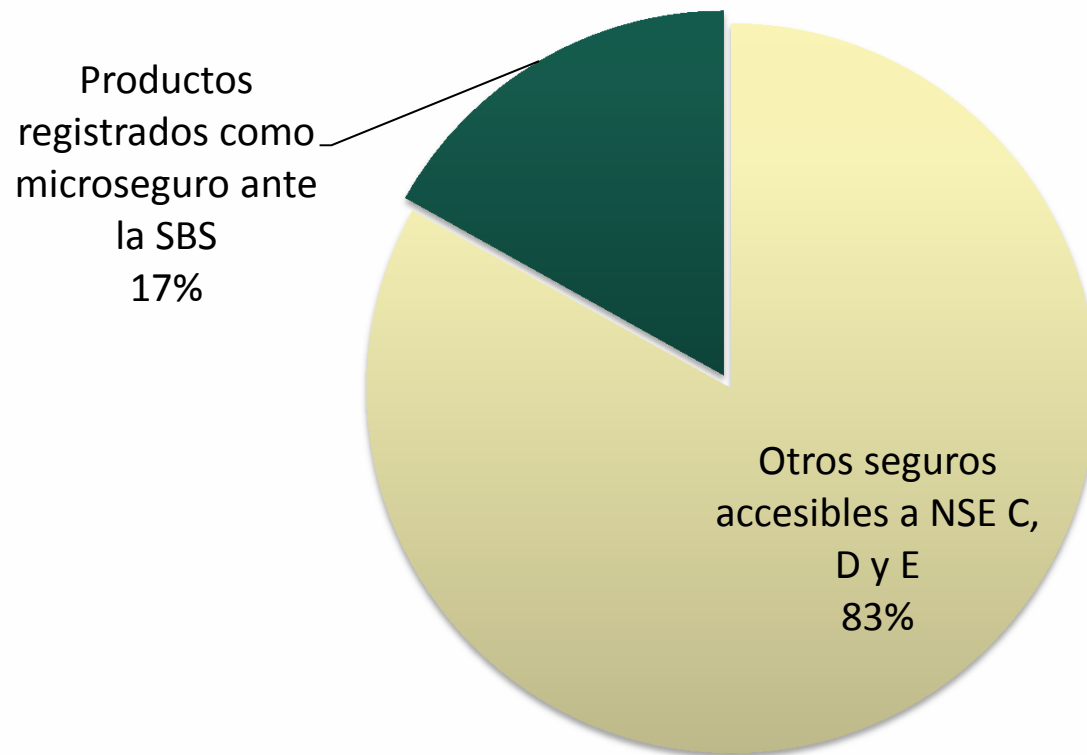


El nivel de desarrollo del mercado de microseguros en Perú



i. Dimensión del mercado

- Se identificaron 172 productos en el sentido amplio. 40 productos de microseguros registrados ante la SBS:



i. Población cubierta

- Aproximadamente hay **6,2 millones de asegurados** a través de productos de microseguros (producto accesibles a NSE C, D y E)
- De esta manera 40% del mercado población objetivo actual de microseguros se encontraría cubierta por un producto de seguro
 - ✓ ¿Cómo se obtuvo esta cifra?
 - ✓ De ese número puede haber población que pertenece a NSE A o B.
 - ✓ Una misma persona puede estar asegurada varias veces.

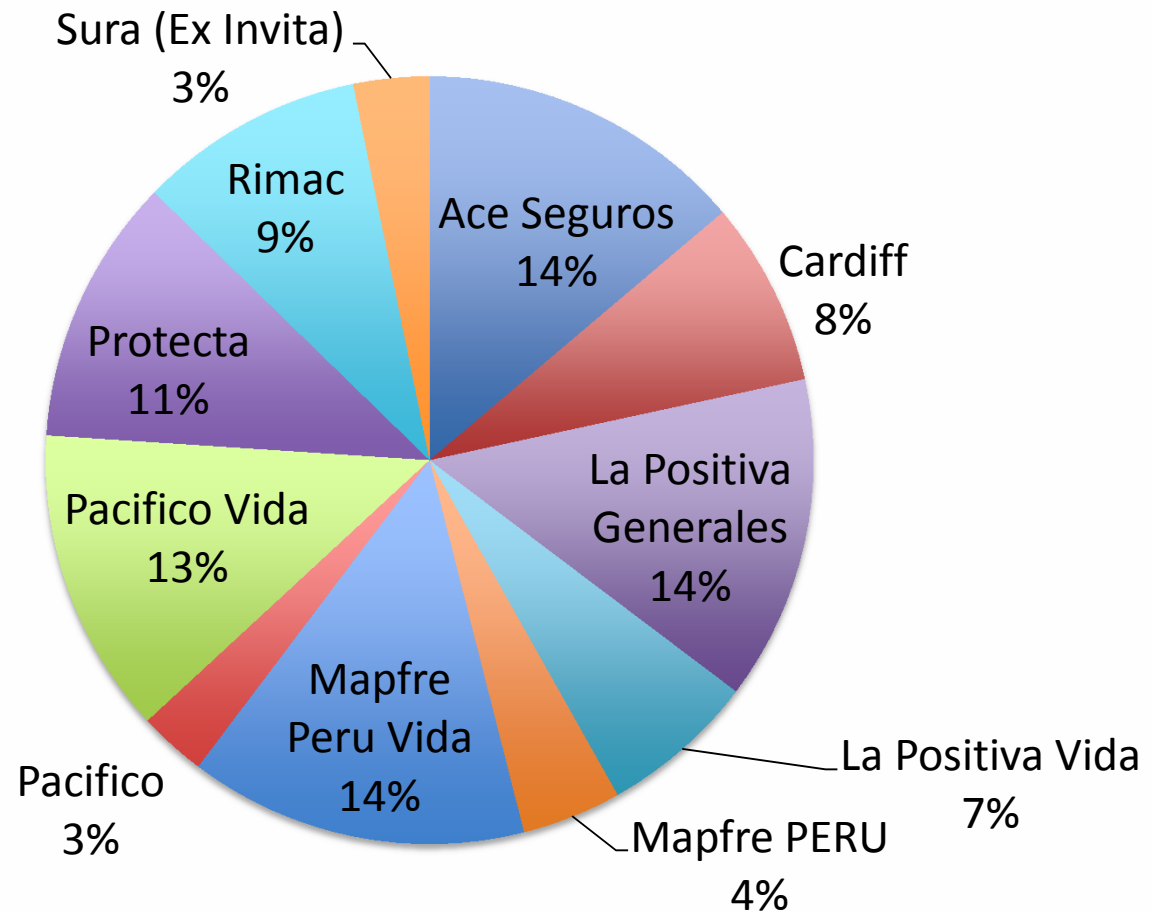


iii. Mercado formal

- Casi todas las compañías aseguradoras se encuentran ofreciendo algún tipo de seguro a los NSE C, D y E:
 - ✓ 9 compañías aseguradoras tienen productos registrados como microseguros ante la SBS.
 - ✓ **12 de las 14 compañías aseguradoras ofrecen actualmente productos de seguros a NSE C, D y E.**
 - ✓ Las compañías aseguradoras tienen una estrategia común para promover el desarrollo de los microseguros en el país (comité de microseguros, implementación del sistema de información financiado por FIDES-FOMIN).



iii. Mercado formal – participación por número de asegurados



iii. Mercado formal

Insurance Company	Insurance companies offering products accessible to segments C and D	Insurance companies offering registered microinsurance products as	Number of microinsurance products registered (December 2012)
Ace	X	X	4
Cardiff	X	X	1
Rimac	X	X	1
Interseguros	X	N/A	0
Pacifico	X	X	4
La Positiva	X	X	10
Mapfre Peru	X	N/A	0
Pacifico Vida	X	X	3
La Positiva Vida	X	X	12
Mapfre Peru Vida	X	N/A	0
Sura	X	X	3
Protecta	X	X	2
TOTAL	12	9	40

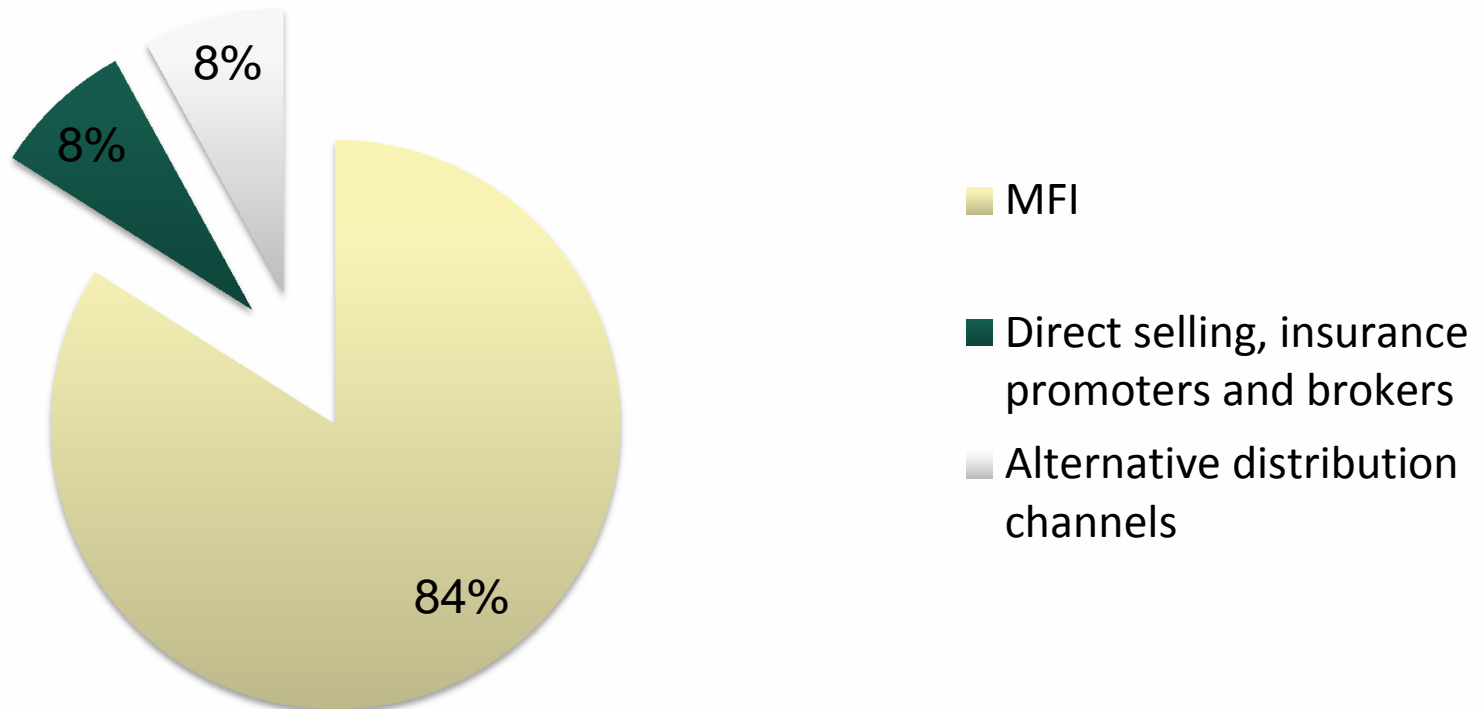
Handwritten marks: a vertical line with a horizontal tick at the top, and a wavy line below it.

iv. Canales de distribución

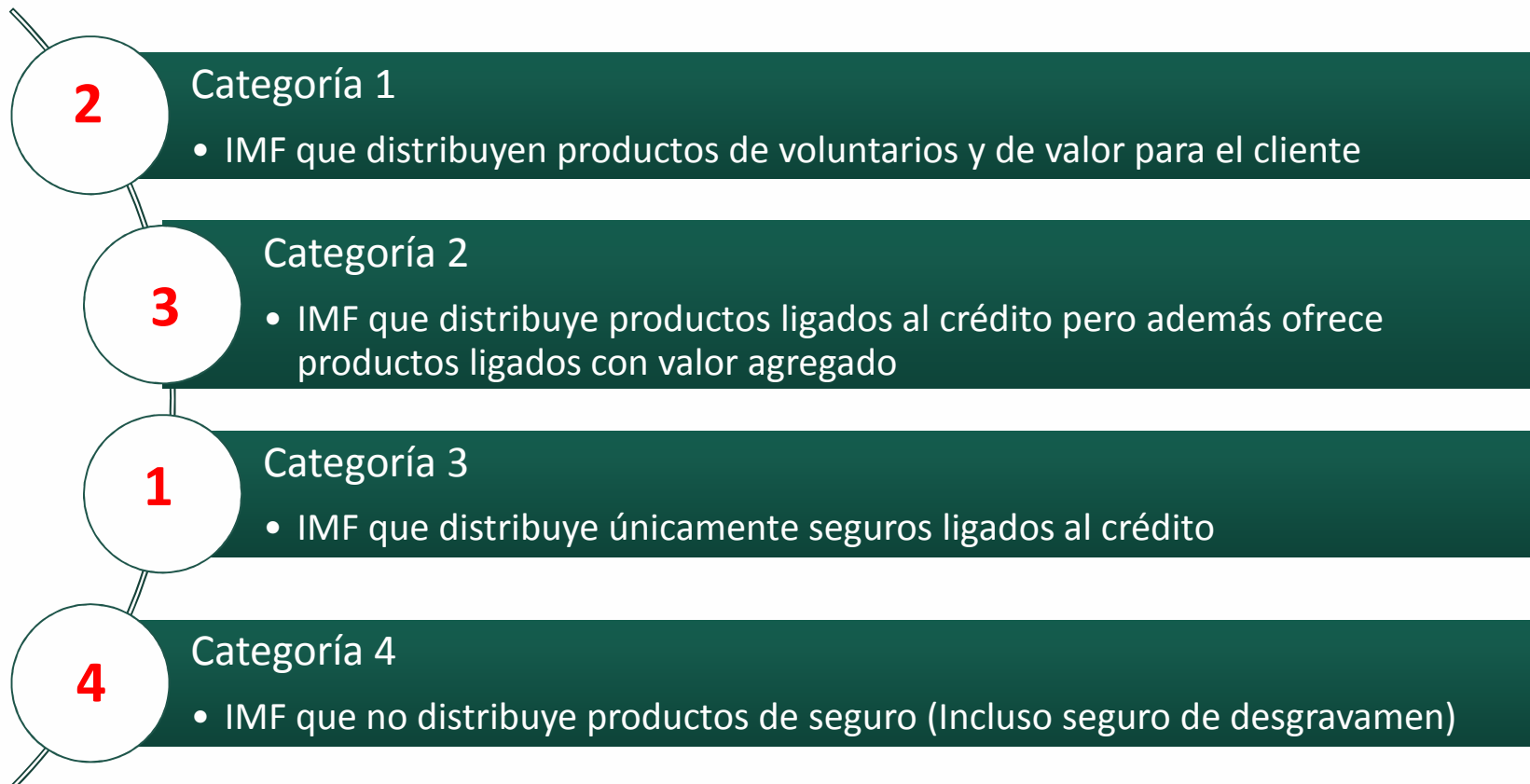
- Las compañías aseguradoras están **sub-utilizando** las posibilidades que ofrece la regulación para explorar la **venta directa (oficinas compartidas, puntos de venta, venta a distancia y promotores de seguros)**.
- Dependencia genera un **limitado poder de negociación** por parte de las primeras.
- Las compañías aseguradoras dependen de **las plataformas de transacción ofrecidas por los canales de distribución**. Los cajeros corresponsales y viabilidad de dinero electrónico están disponibles.



iv. Canales de distribución – IMFs las más utilizadas por producto



iv. Canales de distribución – Categorías IMF



iv. Canales de distribución – Corredores de seguros

- Pocos corredores de seguros se encuentran distribuyendo productos de seguros a NSE C, D y E
- Sin embargo se evidenció un creciente interés para que sean parte de la cadena de valor.

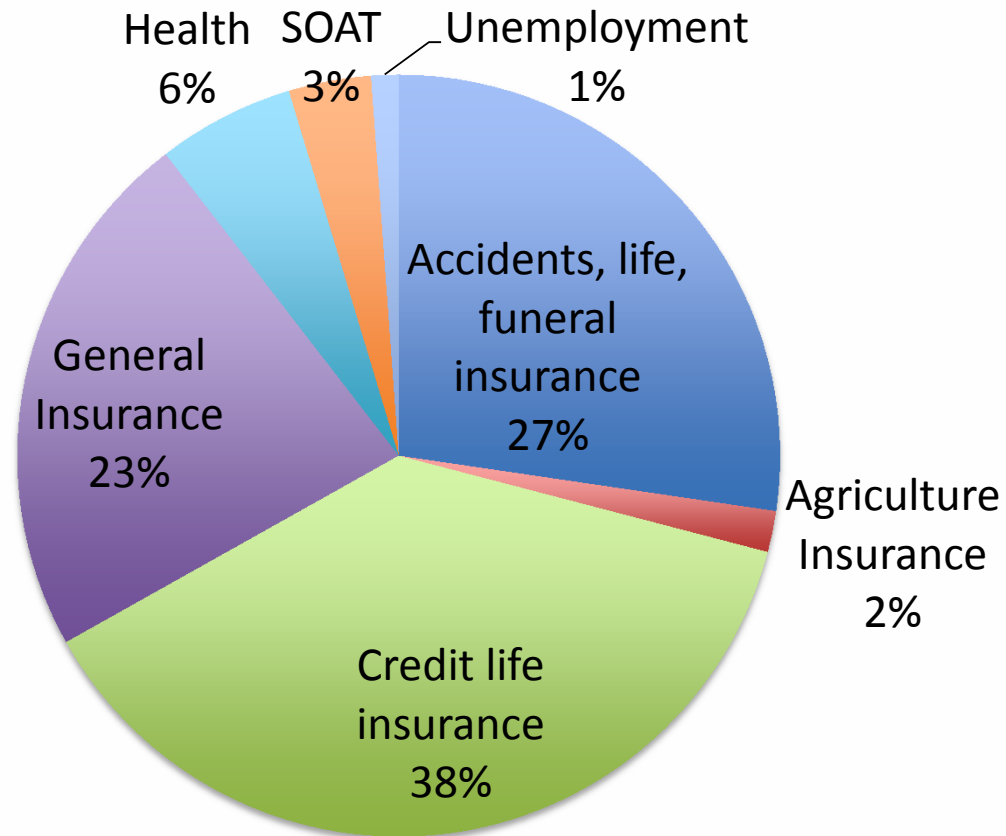


iv. Canales de distribución – Canales alternativos

- Juntas de riego
- Grandes superficies (Metro, Wong, etc.)
- Remesas
- Farmacias
- Estaciones de gas natural y gasolina (grifos)
- Empresas de servicios públicos
- Municipalidades
- Fondos de asistencia y estímulo



v. Productos - Ofrecidos



v. Productos – el seguro de desgravamen como plataforma para productos de mayor valor para el consumidor



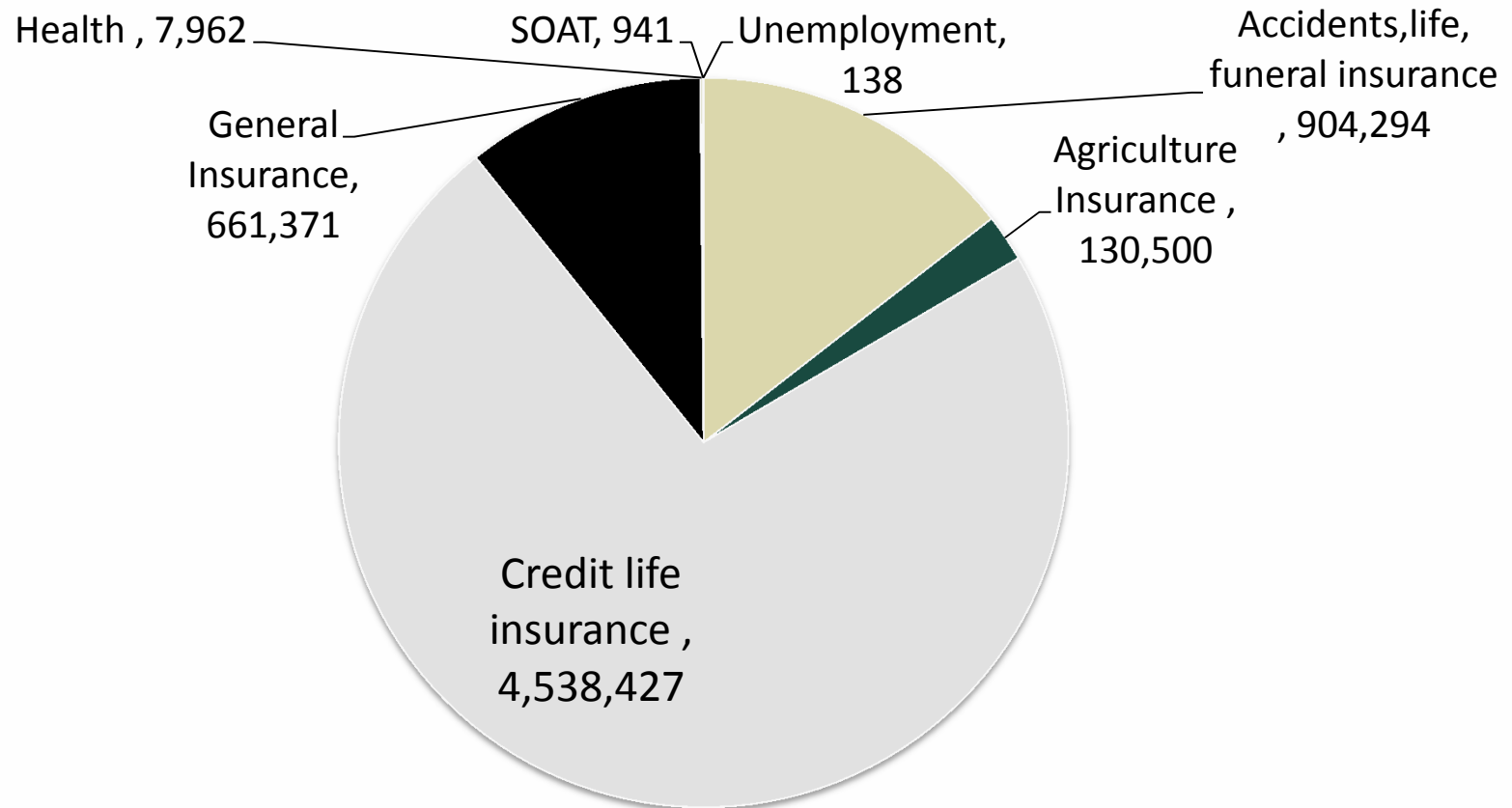
Seguro de desgravamen

Seguros voluntarios (vida y funerarios) distribuidos utilizando la plataforma del seguro de desgravamen


Seguros ligados la crédito – diferentes a seguro de desgravamen. Seguros hipotecarios, seguros de protección de negocio por el cual se otorgo un crédito

Seguros voluntarios completamente desligados del seguro de desgravamen

v. Productos – número de asegurados



v. Productos – Productos vs. Necesidades

Priority Offer	The microinsurance offer	Priority Demand	The microinsurance demand
1	Credit life insurance (38%)	2 ?	In the demand side studies this was not specifically mentioned as a priority. However, the death of a family member is a priority.
2	Accidents, life and funeral insurance (27%)	2	Death of a family member/life insurance (30%)
3	General insurance (fire, theft business and assets, burglary, assault; multi-risk products for home and business) (23%)	3	Earthquakes/property insurance (9%) Burglary/property insurance (7%) Vandalism or terrorism (2%) Car theft/property (2%)
4	 Health insurance products (6%)	1	Serious illness/health (33%)
5	SOAT (3%)	4	Traffic accidents (6%)
6	Catastrophic insurance/agriculture (2%)	5	Intense rain/ catastrophic events (2%) Floods/catastrophic events (2%) Landslides/catastrophic events (1%)
7	Unemployment (1%)		In the Imasen study participants mentioned “bankruptcy” and inability to work as a constant “concern”

i. Percepción del riesgo, seguros y aseguradoras

- Los riesgos más temidos por severidad y probabilidad:

Ranking	Severity	Probability
#1	Death of a relative	Earthquake
#2	Serious illness	Burglary (home)
#3	Earthquake	Accident (work)
#4	Vandalism or terrorism	Accident (traffic)
#5	Burglary (home)	Death of a relative
#6	Accident (work)	Serious illness

Fuente: Reporte Datum




i. Percepción del riesgo, seguros y aseguradoras

- NSE C y D manifiestan **falta confianza en las compañías aseguradoras.**
- No hay evidencia que NSE C y D **diferencien el seguro del microseguro.**
- Hay **poca distinción entre seguro privado y esquemas gubernamentales de atención a la salud.**
- Los aspectos más importantes para la toma de decisión para adquirir un producto de seguro para NSE C y D son 4: **riesgos cubiertos, costo, prestigio de la compañía aseguradora y simplicidad en la suscripción del contrato de seguro.**
- SOAT



ii. Gestión de riesgos NSE C y D



Mecanismos
gestión de
riesgo distintos
al seguro

Seguros
sociales de
salud
(Essalud/SIS/
Solidaridad)

Seguros
obligatorios

Seguros
voluntarios



Énfasis en la gestión del riesgo y la inclusión financiera

- El gobierno peruano reconoce la importancia del **seguro como una herramienta efectiva de gestión de riesgo**.
- **Inclusión financiera** es un componente de la inclusión social. El seguro es visto como un servicio financiero al cual su acceso debe promoverse **incluso más que el acceso al crédito**.
- Esfuerzos se concretan en:
 - ✓ Avance de regulación
 - ✓ Creación de alianzas público privadas
 - ✓ Reconocimiento de la importancia de la gestión del riesgo





2. Hallazgos: Pólíticas públicas

Énfasis en la gestión del riesgo y la inclusión financiera

- Hay programas gubernamentales en los cuales se puede promover la gestión del riesgo a través del seguro:
 - PYMEs
 - Red Juntos (ya hay un proyecto)



- La población en NSE C y D no saben **que la SBS supervisa las compañías aseguradoras.**
- No son públicas las estadísticas sobre **manejo de quejas y reclamos, ni resolución de conflictos.**
- **No todos los canales** de distribución utilizados en la cadena de valor de microseguros **son supervisados por la SBS**, y lo son por otras entidades. Tal es el caso de empresas de servicio público, cooperativas, farmacias.



Reduciendo barreras que impidan el desarrollo responsable de los microseguros

1. Promover la sencillez y rapidez de la transacción, pero a la vez, garantizando que el tomador y/o asegurado otorgue un consentimiento libre, previo e informado (**transparencia, simplificación, estandarización, firma electrónica, vs. escrito**)

1. Promover la agilidad de los procesos de pago de reclamaciones y de mecanismos de manejo de quejas y reclamos (**Plazos para microseguros**)

1. Promover la simplicidad de los productos de microseguro (**limitación de exclusiones, deducibles, franquicias y copagos**)



1. Adoptar procesos de registro de productos más expeditos (**reforma reciente y cambios internos de la SBS**)

Reduciendo barreras que impidan el desarrollo responsable de los microseguros

5. La promoción de **cláusulas mínimas** para seguros masivos, personales y obligatorios puede generar como efecto la **estandarización de clausulados de productos de seguros accesibles a NSE C, D y E.**

5. Claras reglas de **conducta de mercado** (**cláusulas abusivas, equilibrado entrenamiento de comercializadores, responsabilidad de comercializadores**)

6. Reducir las barreras de acceso para la distribución de seguros a NSE C, D y E:
 - ✓ Comercializadores de microseguros
 - ✓ Comercializadores –bancaseguros y para otros seguros masivos
 - ✓ Cajeros corresponsales



Barreras en la Resolución de Microseguros de 2009

- No hay incentivos para que se registren los productos de seguro como “microseguros” ante la SBS – **hay más restricciones que incentivos:**
 - ✓ Algunas de las previsiones que buscaban promover la simplicidad del producto (exclusiones-exclusiones mínimas).
 - ✓ Los términos para el pago de reclamos y manejo de quejas y reclamos.
 - ✓ La inexistencia de un régimen especial de sanciones.



Los comercializadores de microseguros: un verdadero incentivo?

- Se minó la medida que buscó remover barreras de acceso en distribución en 2007 por la adopción del comercializador en 2010? - Era un verdadero incentivo?
 - ✓ De 172 productos, solo 15 son ofrecidos a través de comercializadores.
 - ✓ De 172 productos 117 son ofrecidos bajo tal posibilidad.





2. Hallazgos: Regulación

¿Se está perdiendo una oportunidad?

- Las oficinas especiales podría cumplir un rol importante para los microseguros.





Gracias!

Preguntas y Respuestas

Andrea Camargo
Andreacamargog@gmail.com

