

Diagnóstico de microseguros en Colombia: Hallazgos

Andrea Camargo, Clémence Tatin-Jaleran y Leticia Gonçalves

Con el apoyo técnico de Martina Wiedmaier-Pfister

5 Agosto 2014

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





1. Marco Conceptual



¿Qué se entiende por microseguro?

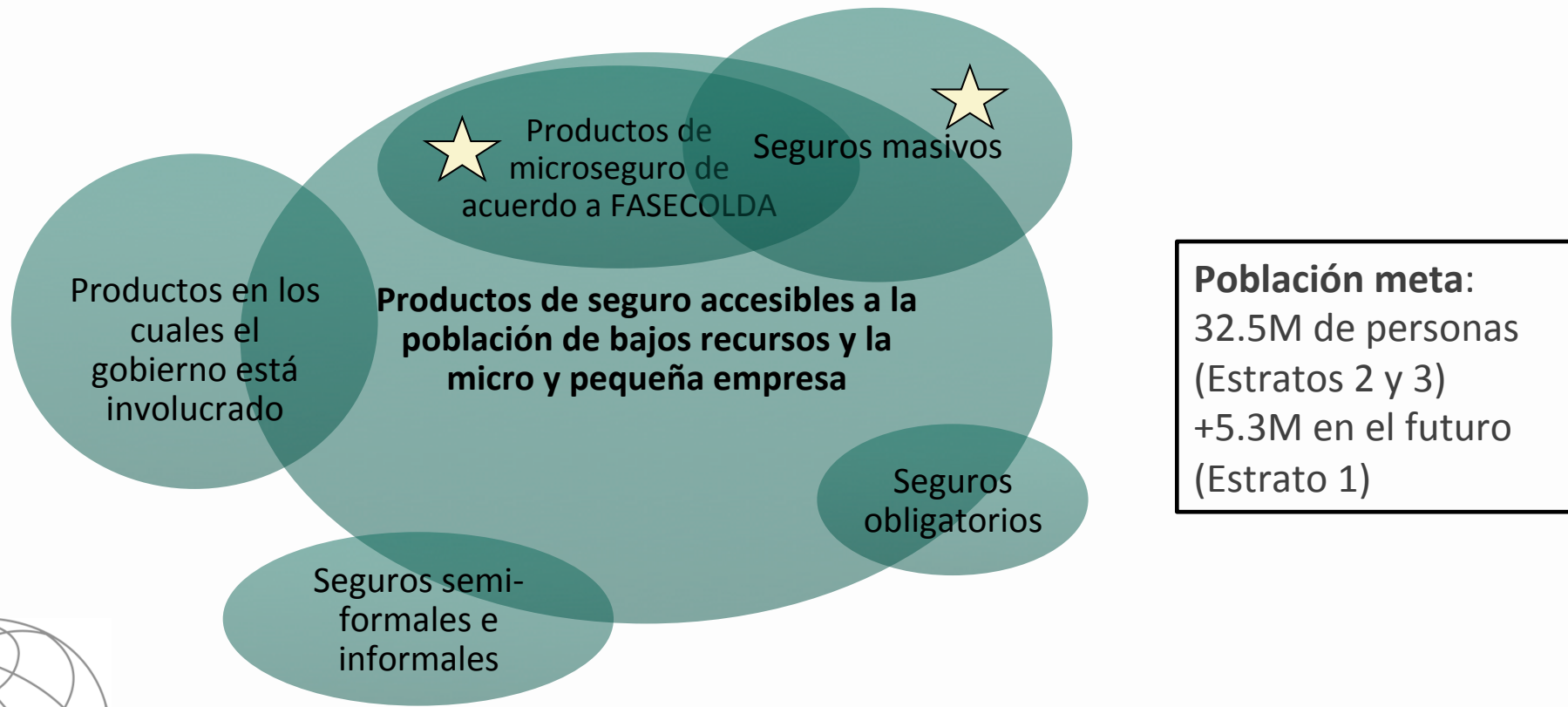
- IAIS:

“protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio de pagos de primas regulares proporcionales a la probabilidad y costo del riesgo involucrado”

IAIS, Aspectos de regulación y supervisión de microseguros, junio 2007, numeral 10



Productos que son accesibles a la población de bajos recursos y a la micro y pequeña empresa



Filtro de diagnóstico: ¿Qué se entiende por “microseguro responsable”?



Acceso real

Asequible

**El mercado de
microseguros
responsable**

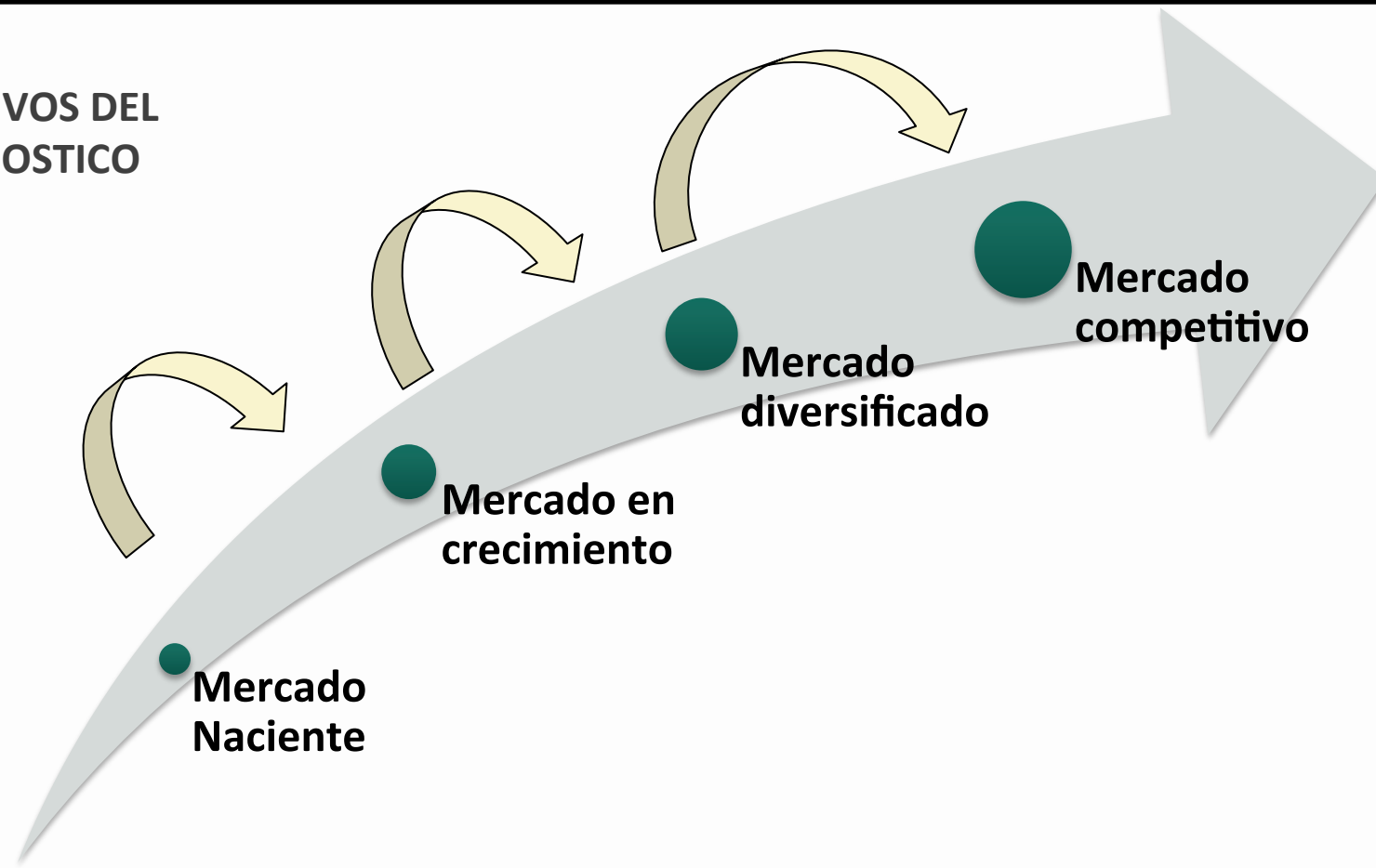
**Garantía de uso: productos de
valor para el consumidor,
adaptados a sus necesidades,
características y privaciones**

Consumidores empoderados

Sostenible financieramente

¿ Dónde estamos? ¿A dónde queremos ir?

OBJETIVOS DEL
DIAGNOSTICO





2. HALLAZGOS



1

- Exposición a desastres naturales / cambio climático – niño y niña.

2

- Crecimiento exponencial, disminución de pobreza (32% pobreza nacional).

3

- Si bien el desempleo disminuye (8.5%), persiste la informalidad del empleo (49%), subempleo formal (10,2% del total de ocupados formales).

4

- La mayoría de la población colombiana habita en áreas urbanas (76%).

5

- Estrategias gubernamentales orientadas a mejorar los niveles de acceso a servicios financieros para los estratos 1, 2 y 3.

6

- Brecha entre áreas rurales y urbanas en inclusión financiera.

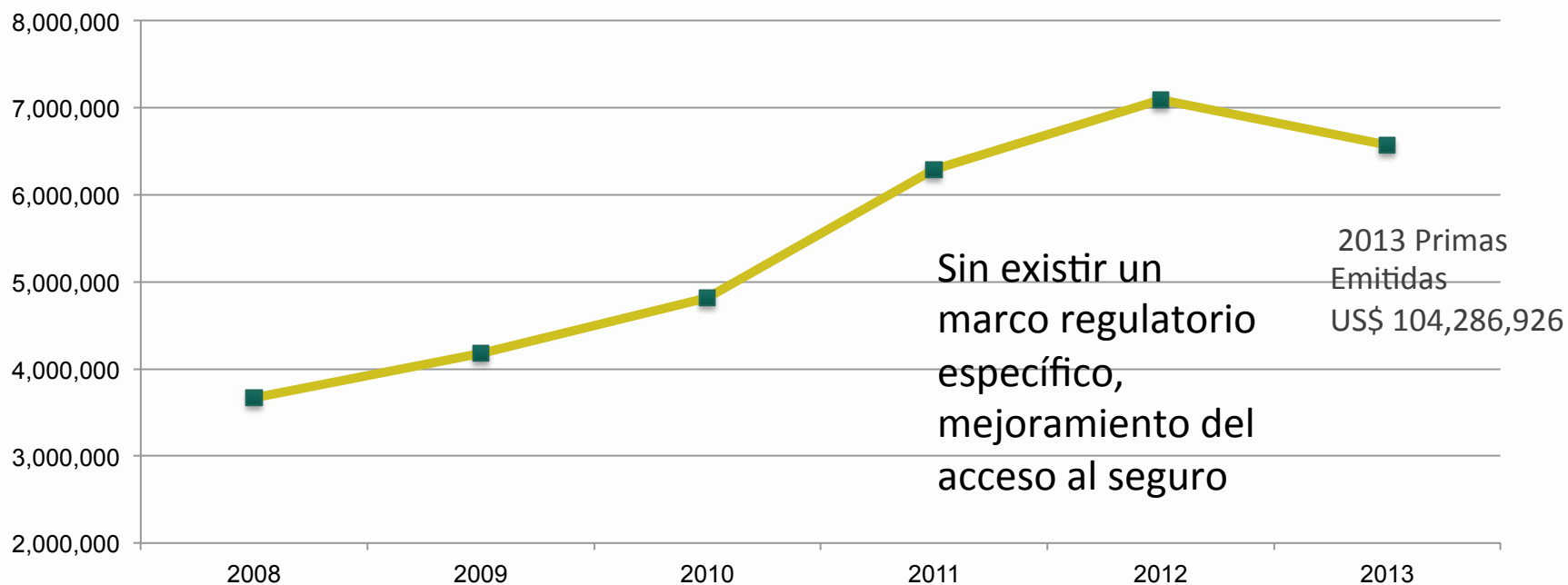
i. Dimensión del mercado

- El desarrollo y la evolución del mercado de microseguros varían dependiendo de la definición de microseguro que se adopte.
- Coexisten visiones distintas de lo qué es un producto de microseguro, además de la de FASECOLDA.
- Definición de microseguros según FASECOLDA:
protección a personas de bajos ingresos :
 - Diseño.
 - Canal.
 - Prima.
 - Valor asegurado.



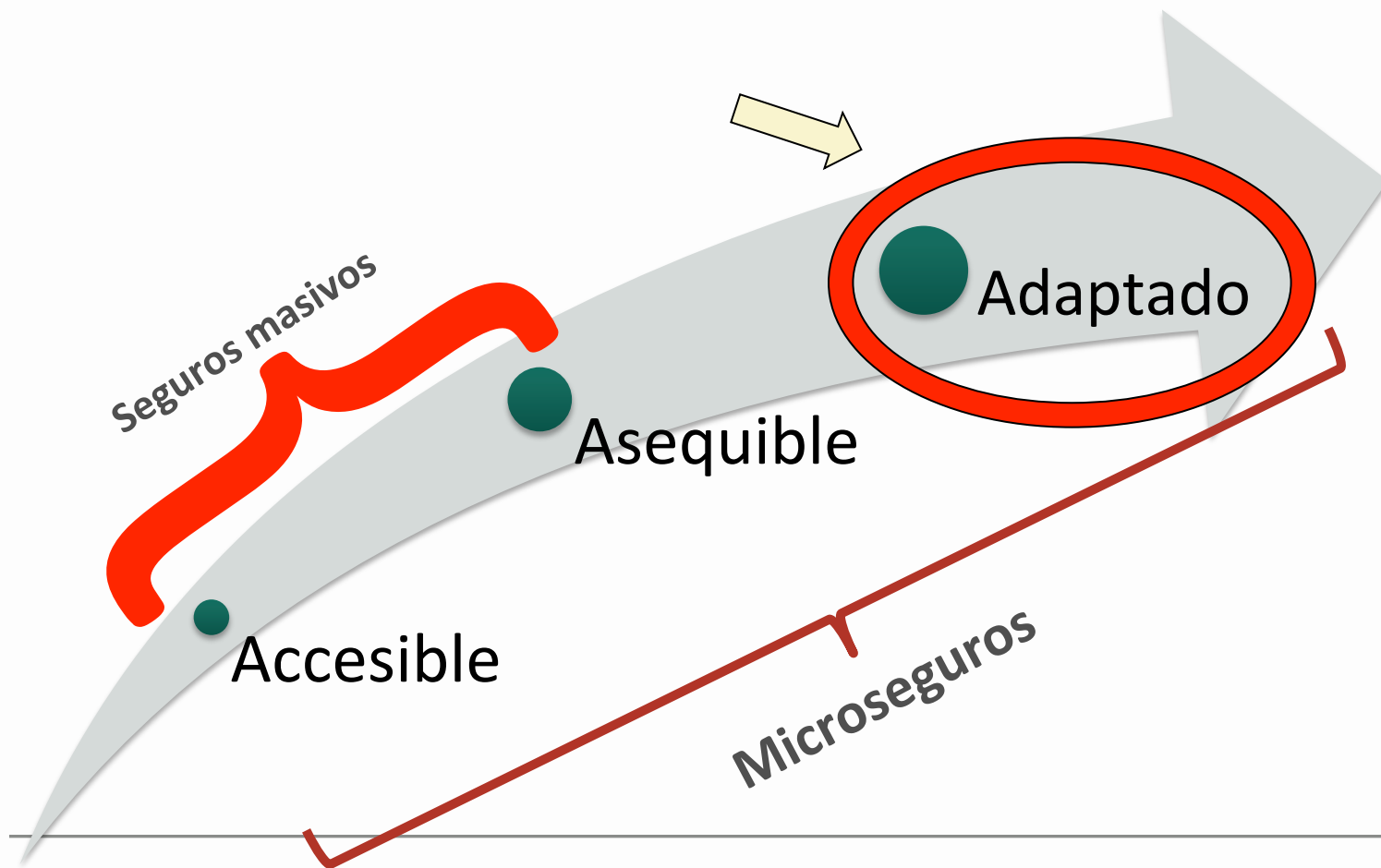
i. Dimensión del mercado

Total número de asegurados (con VGD)



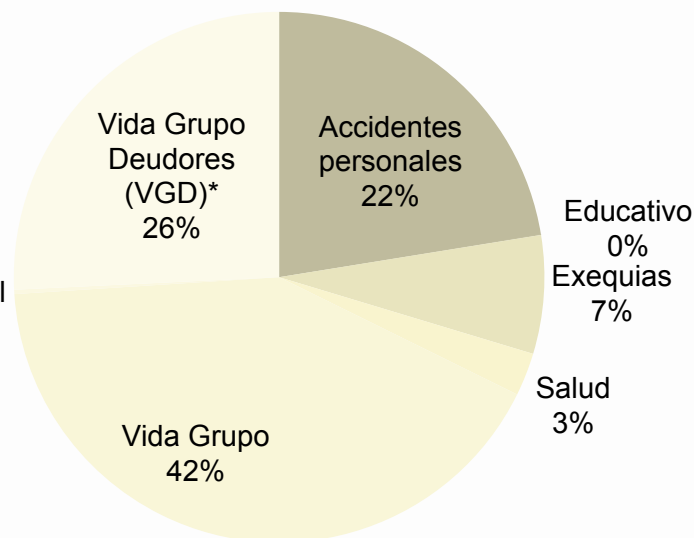
Fuente: Fasecolda - Las cifras muestran el comportamiento de 11 compañías que representan el 78% de participación con respecto a Primas Emitidas del 2013

Microseguros y Seguros Masivos: ¿la accesibilidad y asequibilidad lo es todo?



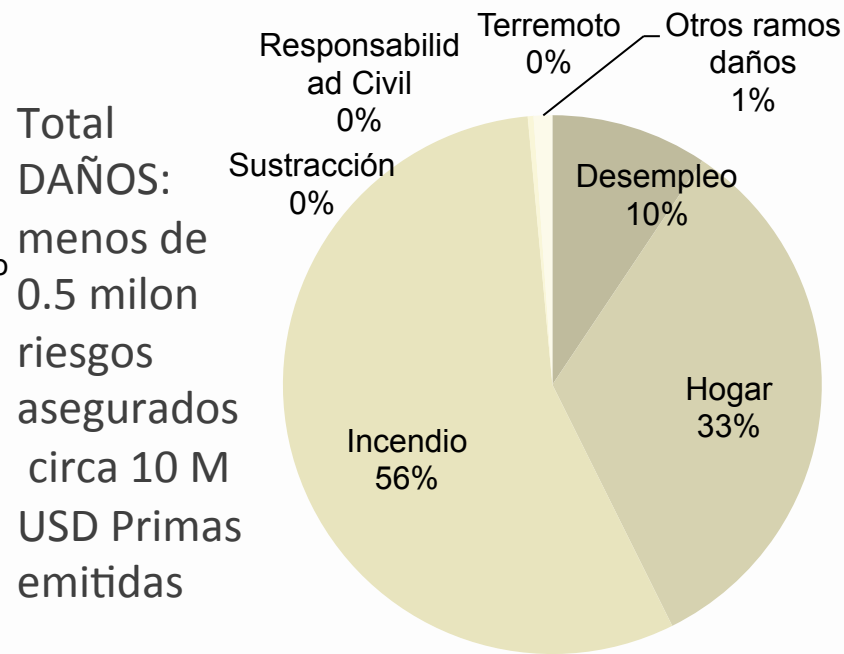
ii. Productos – Diversificación del mercado

Riesgos Asegurados por Ramo, Seguros de Vida (Dic. 2013)



Total VIDA:
mas de 5M de riesgos asegurados
circa 90-100M USD Primas emitidas

Riesgos Asegurados por Ramo, Seguros de Daño (Dic. 2013)



Total DAÑOS:
menos de 0.5 milion riesgos asegurados
circa 10 M USD Primas emitidas

Diversificación muy limitada hasta ahora a pesar del crecimiento de las cifras reportadas

iii. Canales de distribución y plataformas transaccionales

- Innovación en el mercado colombiano de exploración e utilización de canales alternativos
- Oportunidades para otros canales de comercialización todavía existen (p.e. corresponsales bancarios)
- Existen alternativas de plataformas transaccionales (CB y dinero electrónico)

Cifras a diciembre 2013	Número de asegurados	Proporción de asegurados	Proporción de Primas Emitidas
Empresas Servicios Públicos	1.961.838	49%	53%
Bancaseguros	805.067	20%	23%
Sector Solidario (***)	705.312	17%	11%
Instituciones Microfinancieras	224.282	6%	9%
Tiendas y Grandes Superficies	134.735	3%	2%
Otros	101.298	3%	2%
Cajas de Compensación (***)	58.218	1%	1%
Ventas Uno a Uno	52.815	1%	0%
TOTAL (excl. Vida Deudores)	4.043.564	100%	100%

iv. Desafíos identificados por la industria aseguradora

1. Acceso a la población

2. Recaudo de primas

3. Renovación y persistencia

4. Comisiones de intermediarios y canales

5. Capacitación de intermediarios

6. Diseño de productos

7. Costos asociados al lavado de dinero (SARLAFT)



v. Productos – El valor de los productos de microseguros ofrecidos en Colombia

Buenas practicas (IAIS, MIF-ILO, MiN) = Productos **SUAVE**



Ramos	Indice de siniestralidad 2013
Accidentes Personales	18.5%
Exequias	21.9%
Vida Grupo	31.1%
Otros	14.6%
Total sin VGD	23.3%
Total con VGD	23.8%

- **Gastos operativos** altos por los procesos y comisiones (com. 25%-70%)
- **Tasas de renovación** mencionadas: 15%-70%
- **Productos no tan sencillos ni 'ajustado'**: Pólizas que no son simplificadas

vi. Valor-Cliente de los productos de microseguros y sostenibilidad



El valor de los productos de microseguros ofrecidos en Colombia

- Procesos y productos deben mejorar para mejorar el valor para el cliente y la sostenibilidad de los productos (MiN)

- Desarrollo no necesariamente coincide con el crecimiento del mercado responsable de microseguros en el país

El nivel de desarrollo del mercado de microseguros en Colombia: híbrido en crecimiento y en proceso de diversificación


Naciente

- Alto ofrecimiento de seguros informales. IMF ofreciendo seguros de desgravamen internamente. Compañías de seguros empiezan a ofrecer productos básicos

Crecimiento

- Aumento de la población cubierta.
- Mercado predominantemente formal.
- Uso de diferentes canales de distribución: ESP, el sector solidario, IMF, y grandes superficies.
- Productos básicos: vida grupo y accidentes personales

Diversificación

- Oferta de productos voluntarios más sofisticados.
- Productos distribuidos por canales innovadores.
 - Valor para el cliente mejorado 
- Productos sostenibles para las compañías de seguros

Competitivo

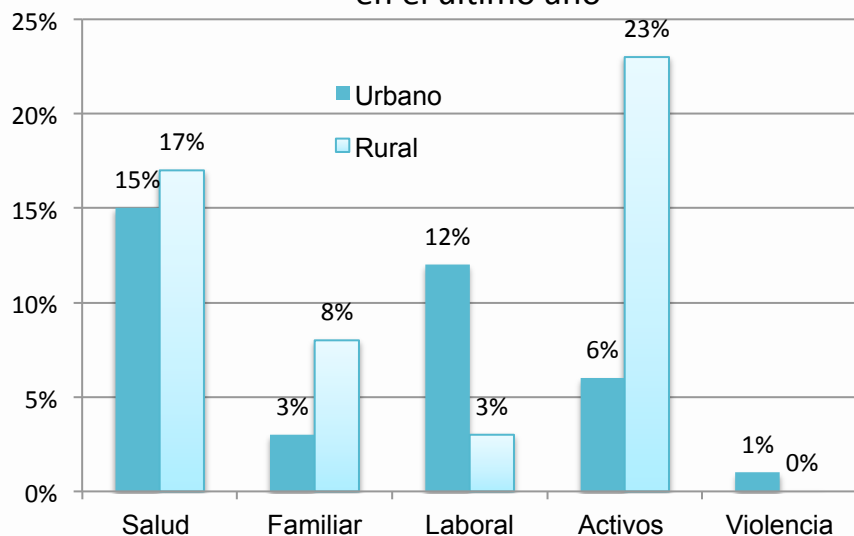
- Mercado rentable y competitivo. Se ofrecen diversas opciones en el mercado.

i. Percepción y exposición al riesgo y Heterogeneidad

- Existen diferencias entre estratos y ubicación...

... Que se deben tomar en cuenta en la oferta y el diseño.

Principales siniestros en hogares urbanos y rurales en el último año



Ocurrencia de siniestros por estratos

Choques	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3
Desempleo	45.0%	27.1%	20.8%
Enfermedad	31.7%	9.5%	15.0%
Muerte	28.0%	10.9%	11.7%
Robo	20.7%	14.2%	16.6%
Accidentes de Transito	14.5%	1.0%	9.4%
Accidentes Laborales	11.8%	7.0%	7.7%

ii. Los seguros tienen todavía más oportunidad

“Cuales son la características deseables en un seguro , que lo harían atractivo para usted?”

Cuotas moderadas y pagos flexibles

**Seguros inclusivos
(para toda la familia)**

**Productos
atractivos y con
cobertura amplia**

Aseguradores reconocidos, con experiencia, y que cumplan la oferta

**Simplicidad
(producto y procesos)**



Tomar en cuenta preferencias y mecanismo corriente como base de su diseño y de su comunicación





Hallazgos: Políticas públicas, regulación y supervisión



El gobierno....

Reconoce la importancia del seguro como herramienta de gestión de riesgos y de inclusión financiera

Ha abierto canales para promover el acceso al seguro

Está comprometido en la adopción de una estrategia nacional de educación financiera

Tiene un interés creciente para promover el aseguramiento de pérdidas en caso de desastres naturales (DRFI)

Ha abierto interesantes plataformas transaccionales : particularmente es el caso de los CB y la banca móvil



Grados de barreras o inexistencia de los mismos



1



2



3



Las 2 barreras regulatorias clave

Barrera de acceso a canales:

- La comercialización masiva está limitada a los establecimientos de crédito
- Los CB no pueden comercializar productos de seguro

Barrera a la simplificación y rapidez:

- Diligenciamiento de formulario KYC/AML al momento del pago de la indemnización
- El escrito sigue siendo el medio prevalente – requerimientos clausulados (diseño y entrega previa)

Los 3 incentivos regulatorios clave que se deben aprovechar

La regulación abre paso al uso de ciertas plataformas transaccionales

La regulación no impone barreras con relación al registro de productos

El seguro agropecuario es constantemente promovido por la regulación colombiana

Top 5 de las disposiciones que tienen un impacto positivo en la protección al consumidor de microseguros

El plazo para el aviso del siniestro puede modificarse

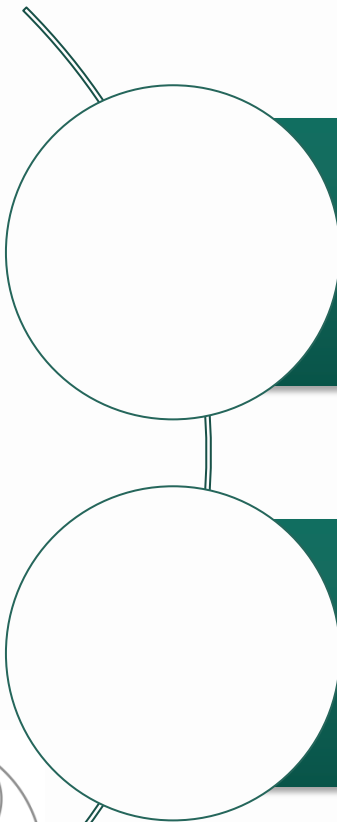
El pago de la indemnización debe hacerse al mes siguiente de la reclamación, y no pueden exigirse más formalidades que las previstas por la ley

Existen interesantes herramientas para apoyar a los consumidores (los consultorios jurídicos en Colombia, la Confederación Colombiana del Consumidor) y para manejar quejas y reclamos así como la resolución de conflictos

La educación financiera es reconocida como un derecho del consumidor

Se han adoptado herramientas para garantizar el conocimiento de la población sobre seguros de los que puede ser beneficiario así como los costos de los seguros masivos

Top 2 de las disposiciones o vacíos regulatorios que pueden tener un impacto negativo en la protección al consumidor de microseguros



Las empresas de servicios funerarios no están licenciadas, reguladas ni supervisadas, sin embargo ofrecen productos que aún pueden ser asimilados a seguros (reglas prudenciales y valor para el cliente)

Los seguros de grupo o colectivos, que son ampliamente utilizados en microseguros, tienen vacíos regulatorios

Gracias!

Preguntas y Respuestas

Andrea Camargo y Clémence Tatin-Jaleran

