

Llamada de Consulta de la A2ii- IAIS – serie de seminarios web

La pandemia de coronavirus (Covid-19) y sus implicaciones
para los supervisores de seguros – sexta llamada

30 de junio de 2020

Oradores



Cenfri
Laura Munoz Perez

*Gerente Senior de
proyectos en Cenfri,*



AXA
Laura Rosado

*Responsable de
estrategia y finanzas,
AXA Emerging Customers*



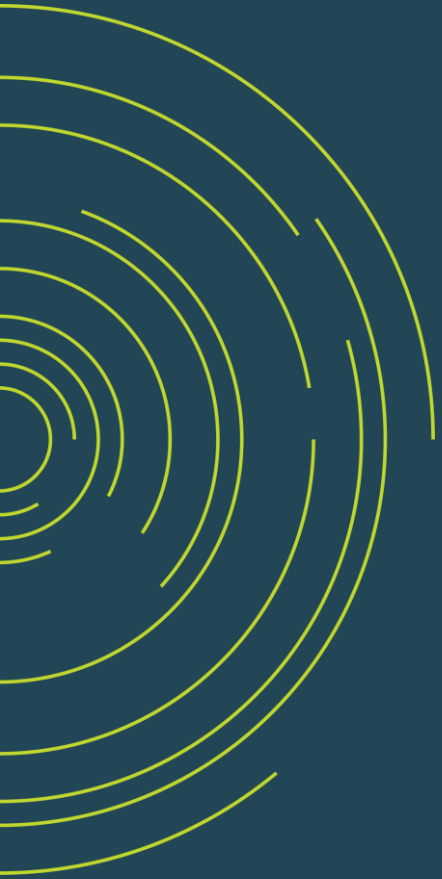
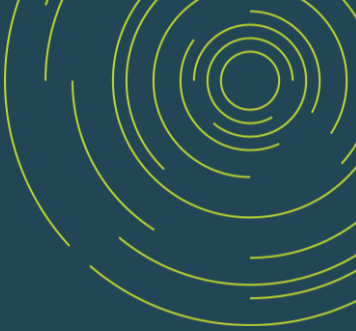
**Representante de la
IAIS**
Alessandro Nardi

*Asociación Internacional de
Supervisores de Seguros
(IAIS)*



**Moderadora de la
A2ii**
Teresa Pelanda

*Asesora, Iniciativa de
Acceso a los Seguros
(A2ii)*



El potencial de los productos de seguros vinculados a remesas

Llamada de Consulta de la A2ii | junio 2020

¿Qué son los productos de seguros vinculados a remesas?

Los productos de seguros vinculados a remesas son seguros facilitados por proveedores de servicios de remesas (PSR).



Ejemplos de productos de seguros vinculados a remesas

AXA PARTNERS WITH MERCHANTRADE TO OFFER PROTECTION SOLUTIONS FOR MIGRANT WORKERS

- AXA Affin General Insurance Berhad partners with Merchantrade to launch Merchantrade Insure, a simple and affordable protection solution for migrant workers.
- Merchantrade Insure is the 1st insurance protection in Malaysia that provides Claims Payout directly to the beneficiaries through remittances.

AXA, Democrance and Hello Paisa Launch "Hello Protect" to Offer Inclusive Insurance Cover for UAE Residents from Middle East, Africa, and Asia

New product provides complimentary personal accident insurance with each remittance via Hello Paisa



helloprotect

TRANSFER MONEY
via **hellopaisa**
Step 1



DIASPORA INSURANCE

Home / [Diaspora Insurance](#)

Destiny Finance Ltd T/A Diaspora Insurance is a global consultancy firm headquartered in Birmingham, UK and Sandton, RSA. We specialise in the designing, marketing and distribution of insurance products and risk management solutions targeted at Expatriates and Diasporans living and working in developed markets like UK, Australia, EU, North America & Canada. Our global risk management solutions enables the Diasporans not only to cover themselves but also their families in their countries of origin. In most cases we holistically transfer risk from developing countries to global financial markets.

AXA & Western Union Partnership: Affordable Insurance through Money Transfers

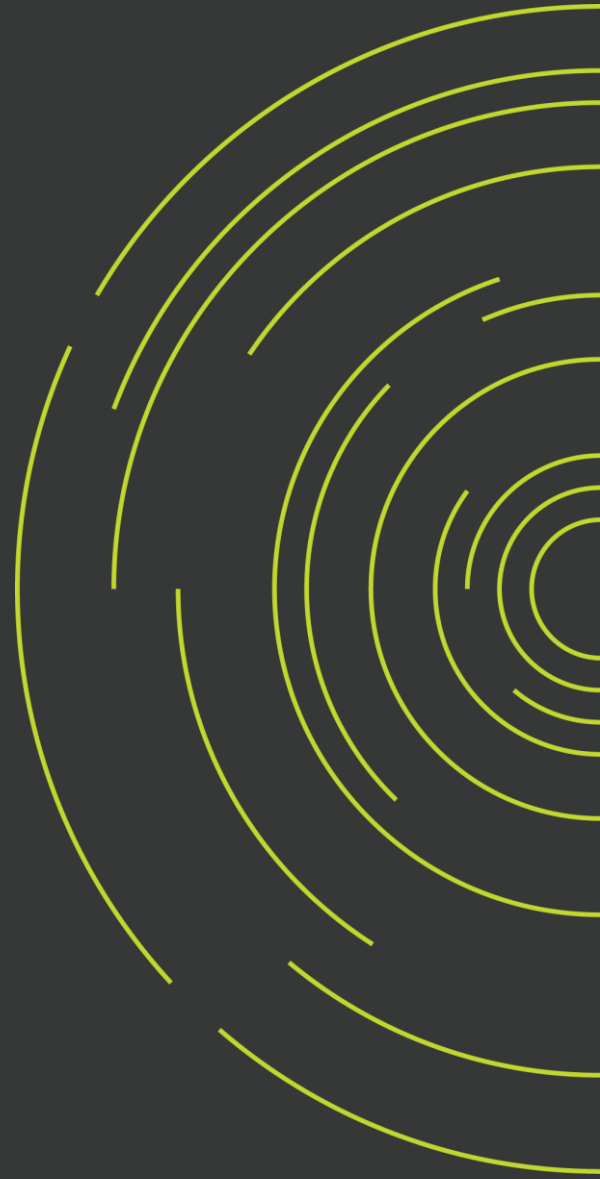


¿Por qué ofrecer productos de seguros vinculados a remesas?

- Un gran número de migrantes ya están enviando remesas
- Desarrolla resiliencia (ejemplo: aumenta la aceptación del seguro)
- Garantiza un flujo continuo de remesas
- Existe demanda para estos productos
- Incentivos bien definidos para las aseguradoras y los PSR



¿Cómo funcionarían estos productos en la práctica?



Modelos de productos de seguros vinculados a remesas

Preguntas clave a considerar:

- ¿De quién son los riesgos cubiertos?
- ¿En qué jurisdicción está basado el asegurador?
- ¿En qué jurisdicción se suscribe la póliza?

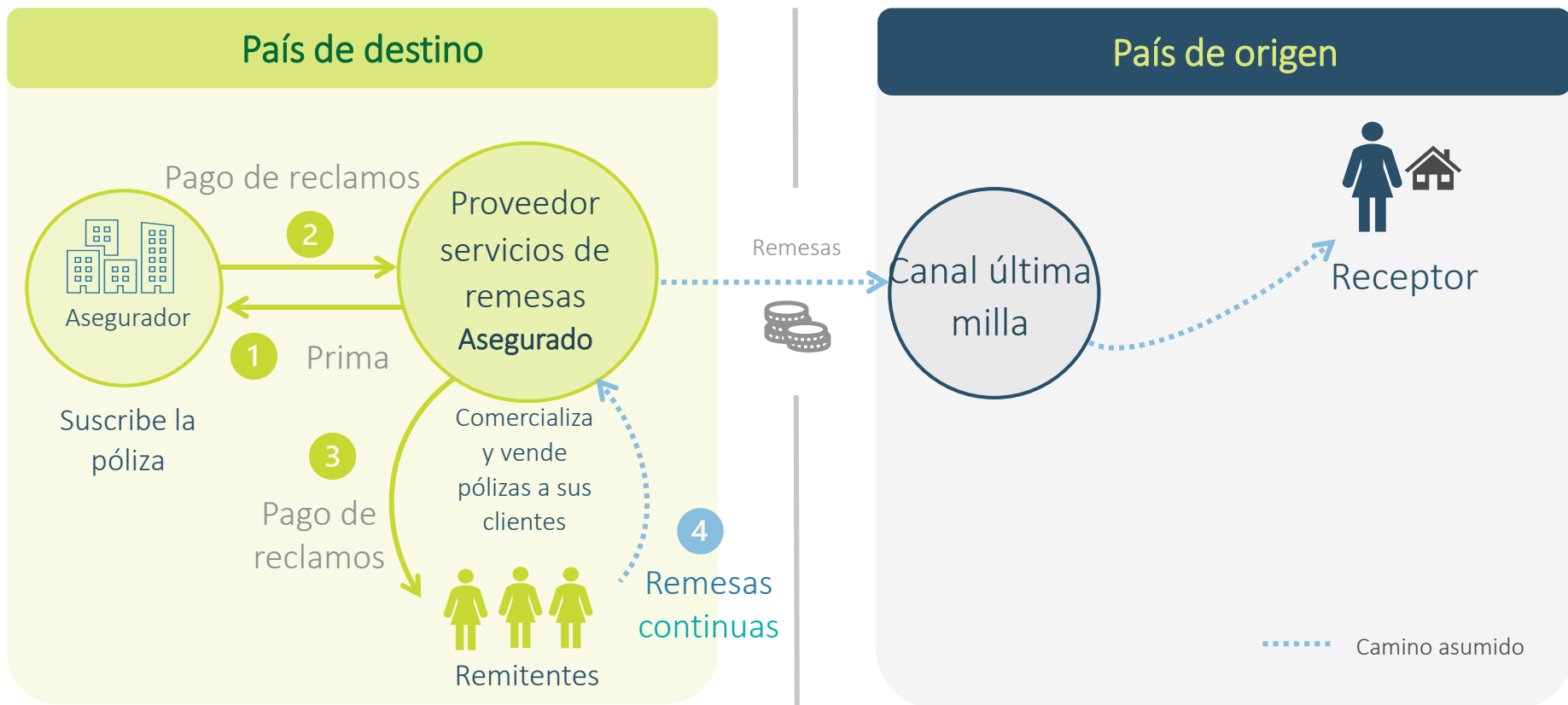
Modelo 1 Cubre los riesgos de los remitentes

Modelo 2 Cubre los riesgos de la obligación de apoyo del remitente

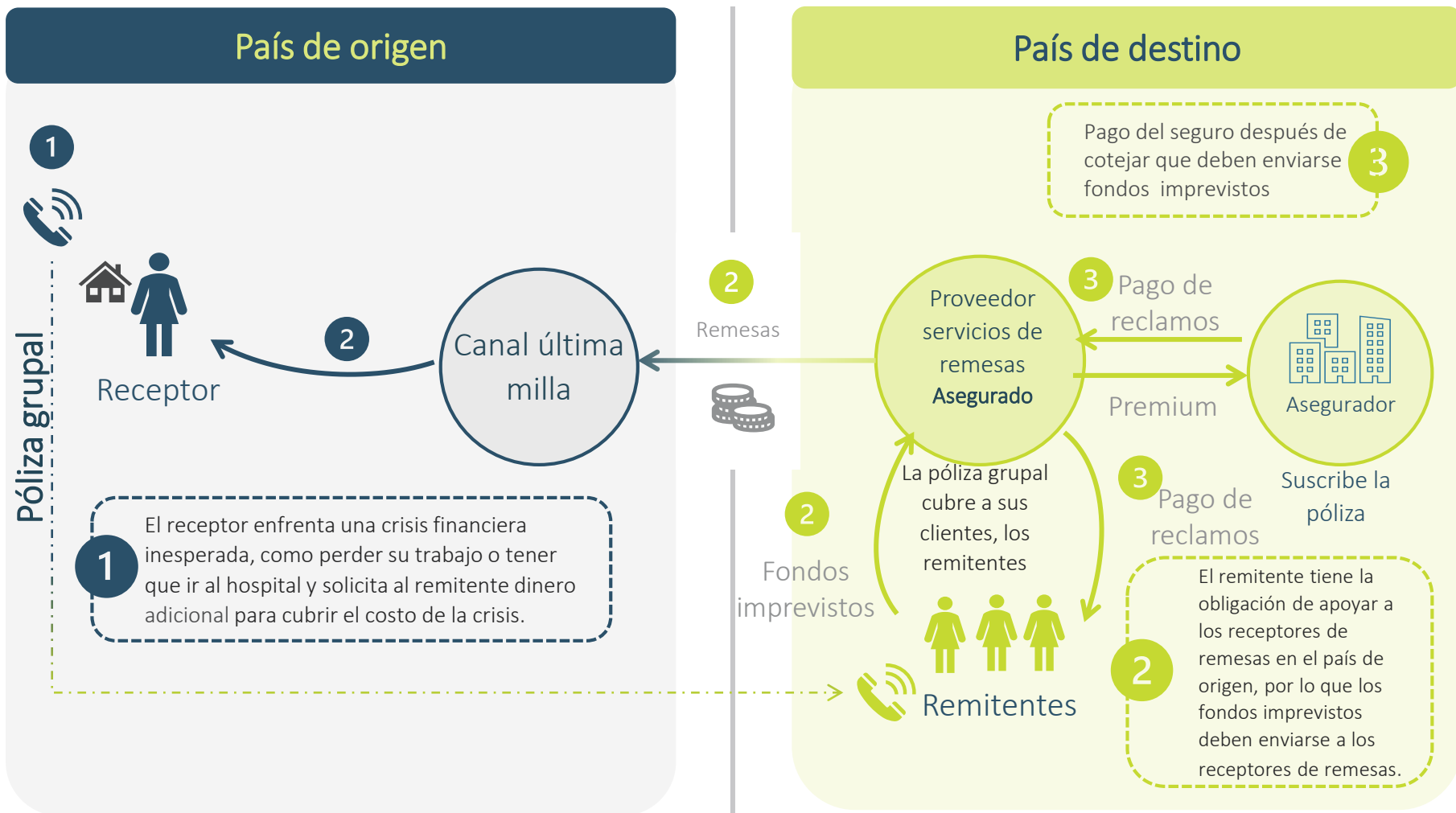
Modelo 3 Cubre los riesgos del receptor

Modelo 4 Riesgos de la unidad familiar

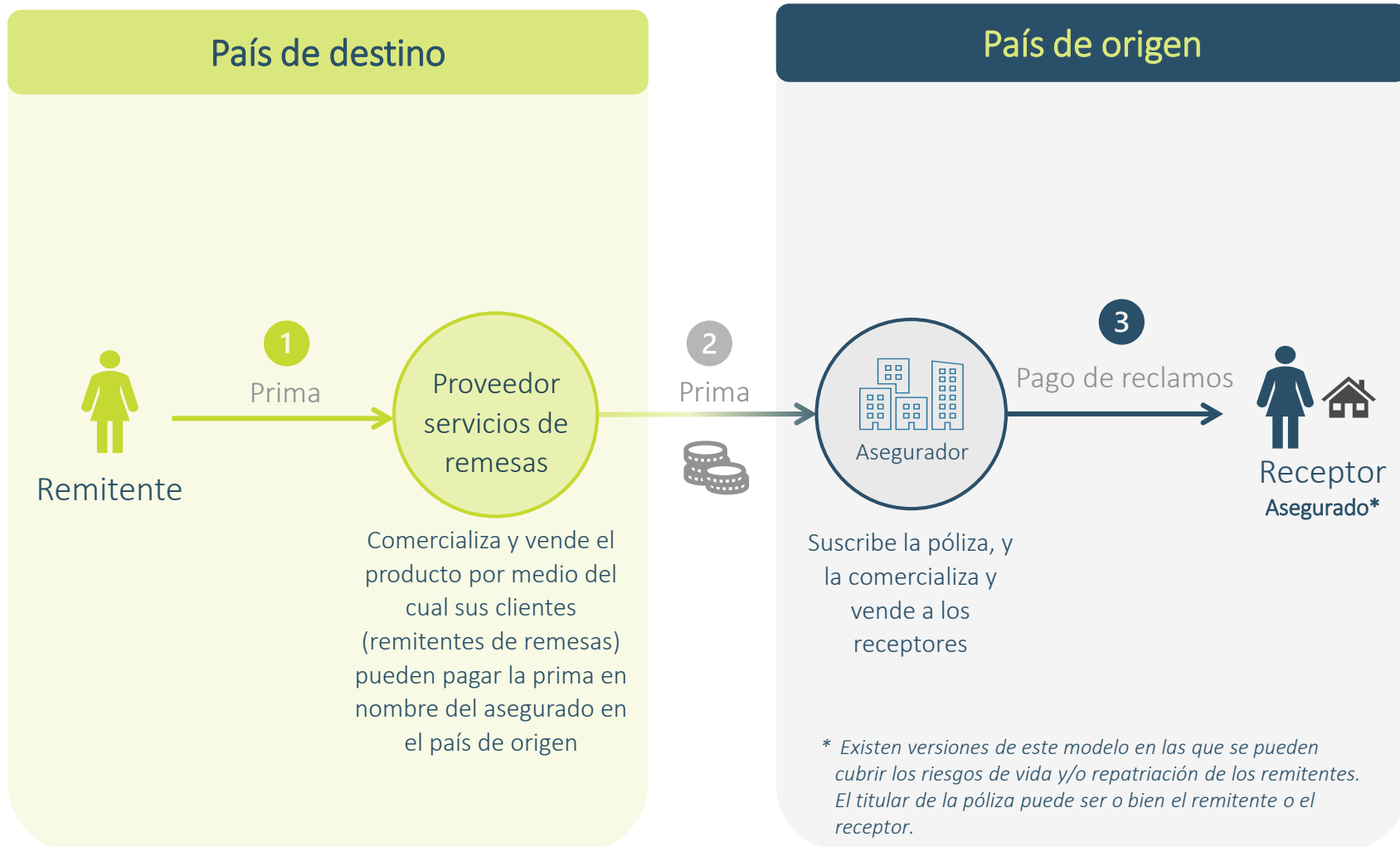
Modelo 1: Cubre los riesgos del remitente



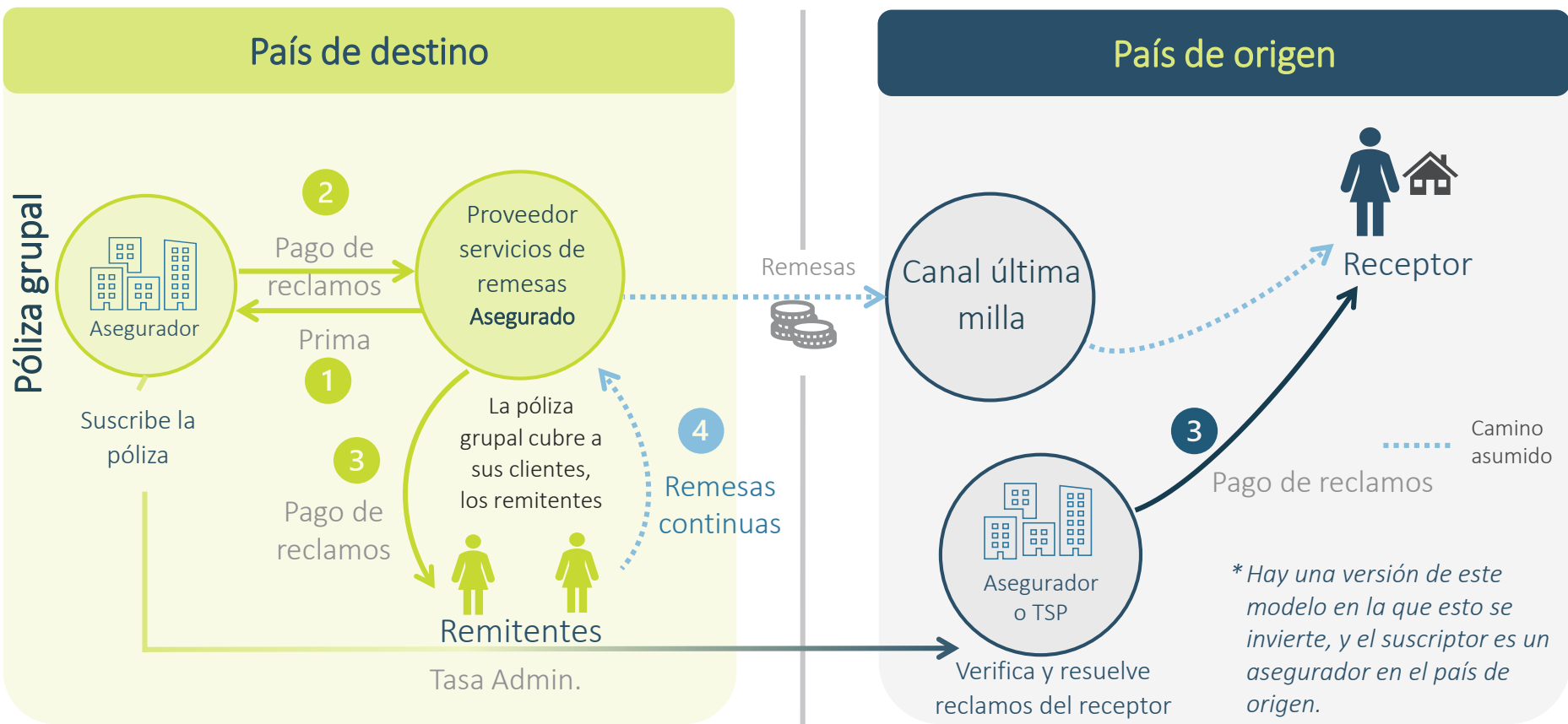
Modelo 2: Cubre los riesgos de la obligación de apoyo del remitente



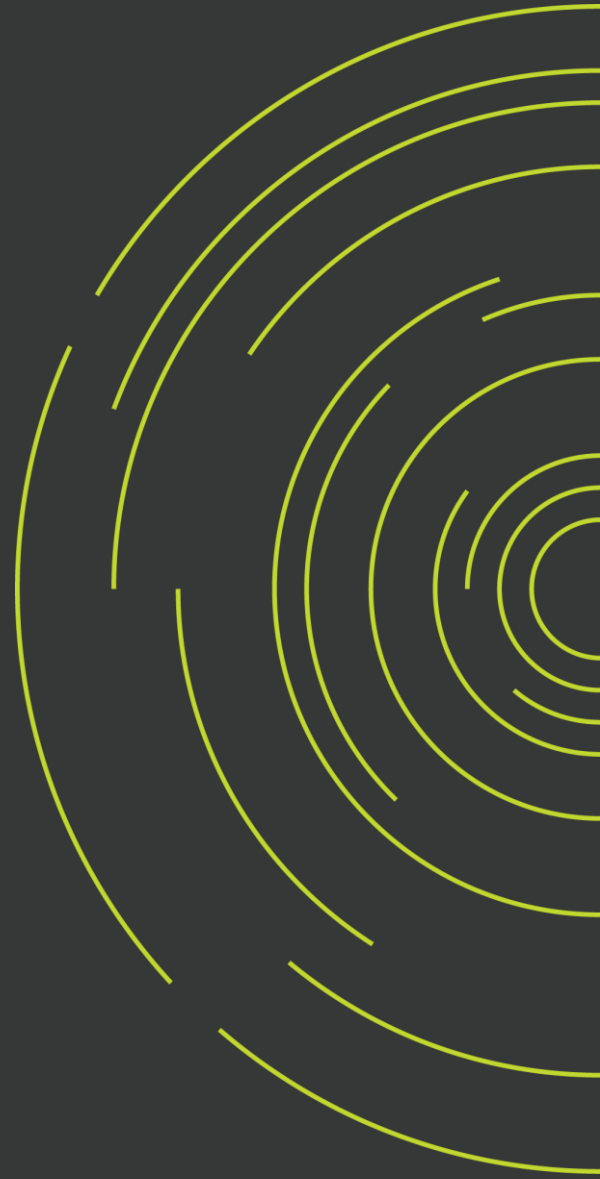
Modelo 3: Cubre los riesgos del receptor



Modelo 4: Cubre los riesgos de la unidad familiar

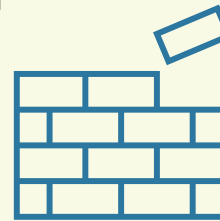


¿Por qué no hay más de estos
productos?



Barreras a los productos de seguros vinculados a remesas

- Complejidad de asociación
- Incertidumbre regulatoria
- Zonas grises regulatorias
- Barreras regulatorias



Preguntas y consideraciones regulatorias

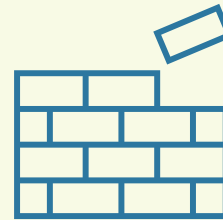
Tema	Consideraciones regulatorias clave
Jurisdiccionales: Suscripción, comunicación de marketing e intermediación transfronteriza	<ul style="list-style-type: none">● ¿Se permite a los aseguradores extranjeros:<ul style="list-style-type: none">- suscribir riesgos locales?● ¿Se permite a los aseguradores extranjeros y/o PSR:<ul style="list-style-type: none">- Vender productos de seguros a nivel local que cubren riesgos extranjeros?- Comercializar productos a nivel local que cubren riesgos extranjeros?- Comunicarse localmente con clientes sobre productos que cubren riesgos extranjeros?● ¿Se permite a los PSR:<ul style="list-style-type: none">- Cobrar a nivel local primas de seguros que cubren riesgos extranjeros?
Intermediación: Venta y cobro de primas	<ul style="list-style-type: none">● ¿Se permite a los PSR:<ul style="list-style-type: none">- Actuar como intermediarios de seguros?- Cobrar primas de seguros?
Riesgo asegurable: Obligación de apoyo	<ul style="list-style-type: none">● ¿Es asegurable el riesgo de una mayor obligación de apoyo para el remitente de remesas debido al riesgo de que el receptor sufra un evento de riesgo?

Preguntas y consideraciones regulatorias

Tema	Consideraciones regulatorias clave
Diligencia debida del cliente (DDC)	<ul style="list-style-type: none">● Si los PSR son intermediarios de productos de seguros, ¿se requerirá que:<ul style="list-style-type: none">- Recopilen información de DDC adicional?- Verifiquen la información de DDC existente?● Caso afirmativo, ¿qué tipo de información de DDC adicional se requiere para qué tipo de producto y/o valor de transacción?
Digitalización: Firmas digitales y protección e intercambio de datos	<ul style="list-style-type: none">● ¿Se permiten las firmas electrónicas?● ¿Se aceptan las firmas electrónicas realizadas en el extranjero (para permitir la suscripción transfronteriza)?● ¿Se pueden enviar al extranjero datos de los consumidores?
Participación en póliza grupal	<ul style="list-style-type: none">● ¿Un PSR puede participar en una póliza grupal?● ¿Un PSR extranjero puede participar en una póliza grupal?
Productos agrupados?	<ul style="list-style-type: none">● ¿Se pueden combinar productos de seguros con otros servicios financieros, como los servicios de pago?

Barreras regulatorias generales

- Doble regulación en diferentes jurisdicciones
- Barreras de digitalización
 - Intermediación
 - Cobro de primas
 - Firmas electrónicas
- Barreras de diligencia debida del cliente



Consideraciones regulatorias por modelo

Modelo 1 Regulación generalmente favorable

Modelo 2 Incertidumbre sobre si la obligación de apoyo puede definirse como un riesgo asegurable

Modelo 3 Incertidumbre cuanto a la legalidad de:
PSR extranjeros que actúan como intermediarios y cobradores de primas

Modelo 4 PSR locales que venden productos de seguros extranjeros
Problemas jurisdiccionales debidos a la naturaleza transfronteriza de este modelo:

- Suscripción transfronteriza
- Venta, comercialización y cobro de pólizas transfronterizas

Condiciones indispensables para habilitar los productos de seguros vinculados a remesas

Aseguradores	Supervisores
Asociarse con PSR para llegar a nuevos segmentos del mercado	Adoptar y comunicar una postura clara con respecto a los productos de seguros vinculados a remesas.
Estar dispuestos a correr riesgos e introducir nuevos productos.	Abordar las barreras a estos productos.
Comenzar con modelos más simples y construir a partir de ahí.	Colaborar con los reguladores de otras jurisdicciones.
Involucrar a los reguladores para probar y mejorar los modelos para beneficiar mejor a los clientes.	Reconocer licencias en otras jurisdicciones o países.
Aprovechar las firmas electrónicas y las soluciones innovadoras de KYC/DDC.	Priorizar un enfoque basado en el riesgo para los requisitos de KYC/DDC.
Compartir aprendizajes para impulsar iniciativas de mercado más amplias.	Implementar herramientas para regular la innovación, como un enfoque de prueba y aprendizaje y comunicación proactiva con nuevos participantes.

Contáctese con nosotros

Kate Rinehart-Smit
kate@cenfri.org

Laura Munoz Perez
laura@cenfri.org

Nichola Beyers
nichola@cenfri.org

Sobre Cenfri

Cenfri es un centro de reflexión y una organización sin fines de lucro que aborda la brecha entre la reflexión y el impacto en el sector financiero. Las personas que forman parte de Cenfri se sienten impulsadas por la visión de un mundo en donde todos tengan una vida financiera óptima que les permita mejorar el bienestar y hacer crecer la economía. Su enfoque principal es generar ideas que informen a los formuladores de políticas, actores del mercado y donantes que buscan explotar resultados de desarrollo a través de servicios financieros inclusivos y del sector financiero en general.

Sobre FSD Africa

FSD Africa es una organización sin fines de lucro cuyo fin es aumentar la prosperidad, crear trabajos y reducir la pobreza a partir de la transformación de los mercados financieros en África subsahariana y en las economías que sirven. Proporciona conocimiento y capital a los defensores del cambio cuyas ideas, influencia y acciones harán que las finanzas sean más útiles para las empresas y hogares africanos. Es financiada por UK aid, del gobierno del Reino Unido. FSD Africa también ofrece apoyo técnico y operativo a una familia de 10 agencias de desarrollo del mercado financiero a lo largo de toda África subsahariana (también llamadas FSD) que forman parte de la Red FSD.





Protection solutions for migrant workers

June 2020

Risk is top-of-mind for most blue collar workers living abroad

I feel bad if I don't send money home. They depend on me!

21% of migrants in UAE couldn't send money home at least once last year, mostly due to sickness or accidents as well as delayed salaries and loss of a job

I am often bothered when unexpected things happen at home and money is needed

urgently

47% of migrants in Malaysia have been asked last year for additional money mostly to cover health expenses, education fees and damage due to natural disasters

Cross-border insurance for peace of mind and social impact

Secure Your Transfers

Insuring sender
against life,
accident,
hospitalization

If something
happens receiver
gets remittances
for X months

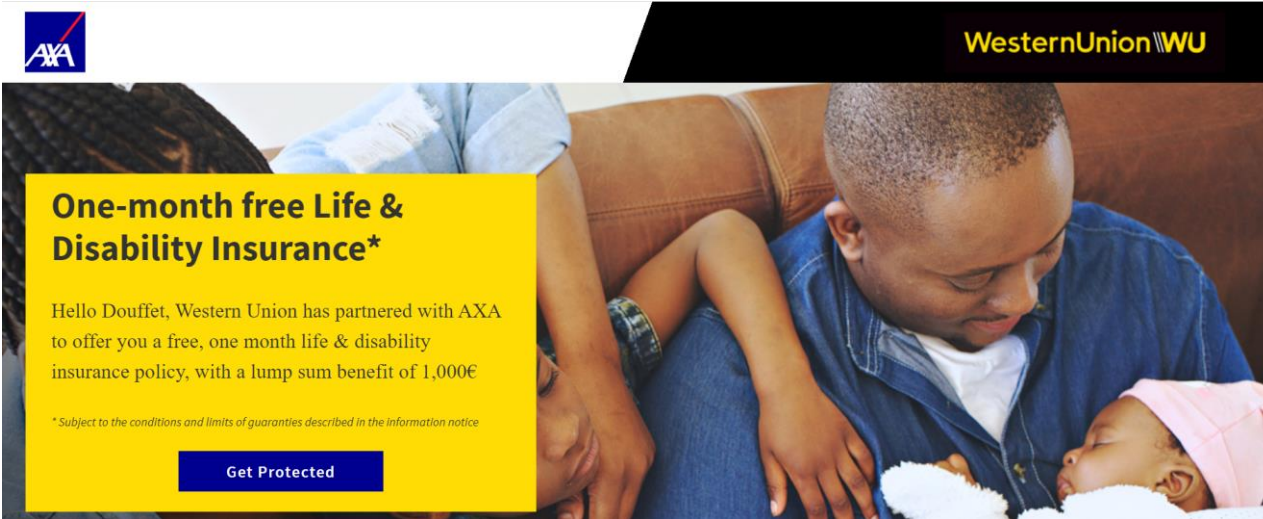
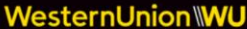
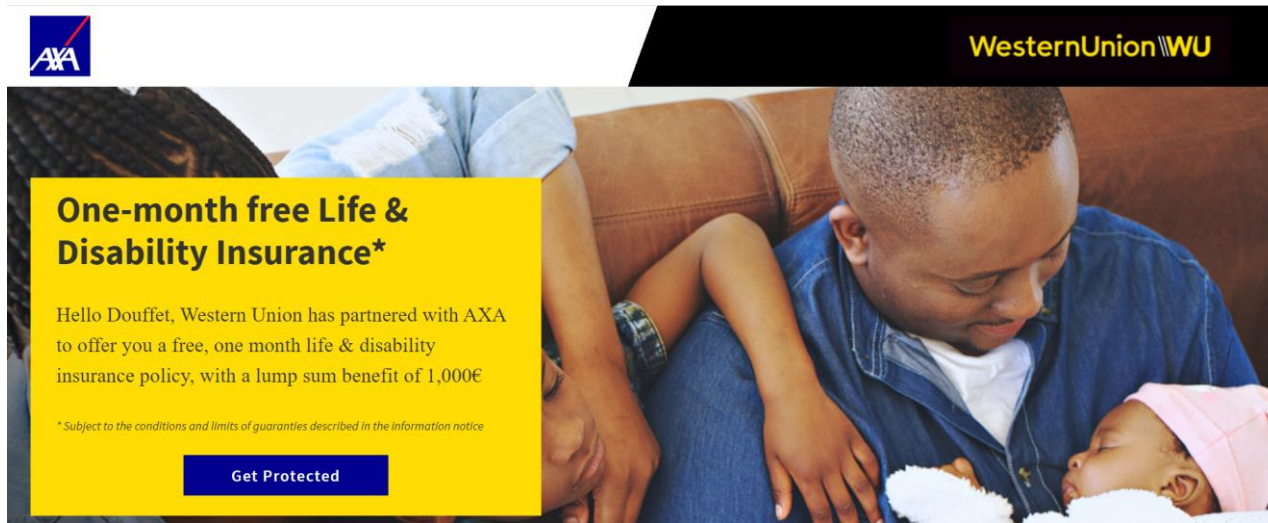
Protect Your Family

Hospitalization,
accident and life
protection for
receivers paid
through
remittances

Boost Your Investment

Savings and asset
building solutions
to secure children
education and
facilitate
investments in
property and
business in the
country of origin

June 2020 : Partnership with Western Union starting in France



One-month free Life & Disability Insurance*

Hello Douffet, Western Union has partnered with AXA to offer you a free, one month life & disability insurance policy, with a lump sum benefit of 1,000€

* Subject to the conditions and limits of guaranties described in the information notice

[Get Protected](#)

“Our customers around the world trust Western Union with their most important and complex money transfers. They also want other value-add services to sustain their financial well-being and long-term financial goals. Providing value to the global populations we serve is a key focus for our global strategy. This new partnership will provide a new way for us to facilitate value added products and services to the millions of immigrants and dual-belongers through westernunion.com. AXA is a worldwide leader whose financial inclusion strategy is well-aligned with ours, and we are excited about the opportunities that our collaboration presents,” commented **Hikmet Ersek**, President and CEO of Western Union.

CONFIDENTIEL

Muchas Gracias

Follow us on Twitter @a2ii_org, Youtube and LinkedIn

Implementation Partner:



Supported by:



Hosted by:

