

Los microseguros en Latinoamérica y el Caribe

Marcos de regulación que favorezcan el mercado, educación financiera, reducir comisiones, medición actuarial del riesgo en el segmento de bajos ingresos, uso de tecnología y formación de aseguradoras son algunos de los determinantes de la expansión de los microseguros en la región.

Por:

Alejandra Díaz

Directora de Responsabilidad Social y Microseguros

FASECOLDA

El pasado mes de octubre se llevó a cabo en Guadalajara, México, en el marco del Foro de la Microempresa organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo - BID, el Foro de Microseguros en el que participaron varios conferencistas de la región, incluyendo Fasescolda.

Dentro del evento, se destacó el lanzamiento del documento «Panorama de los microseguros en Latinoamérica y el Caribe», en adelante Landscape, elaborado por McCord, Ingram y Tatin- Jaleran del Microinsurance Center, publicación que fue auspiciada por el Fondo Multilateral de Inversión del BID. Gracias

a la participación de más de 108 organizaciones de 19 países de la región, fue posible actualizar el estudio que años antes la misma entidad había realizado.

De acuerdo con el documento, en Latinoamérica y el Caribe hay un total de 45,5 millones de vidas y propiedades cubiertas con microseguros en diecinueve países, mientras que las primas alcanzaron los 860 millones de dólares en 2011. En comparación con el pasado estudio, el cual fue realizado en once países y en el que se halló un total de 7,9 millones de riesgos asegurados, el crecimiento para esos países fue del 125%, lo cual demuestra que la región ha experimentado un desarrollo notable, particularmente en los seguros de vida y accidentes personales de carácter voluntario. No ha sido igual en los microseguros de propiedad y salud, lo cual tal vez se explique por la existencia de fuertes sistemas de seguridad social que, como en el caso colombiano, garantizan un cobertura universal que atiende desde eventos primarios hasta situaciones de alta complejidad para toda su población.

El crecimiento de los microseguros ha estado apalancado en cinco mercados, a saber: México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador, los cuales concentran el 90% de la producción de microseguros de la región, tanto en riesgos cubiertos como en primas emitidas.

- » El crecimiento de los microseguros ha estado apalancado en cinco mercados, a saber: México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador, los cuales concentran el 90% de la producción de microseguros.

De acuerdo con el estudio, la tasa de crecimiento de los microseguros en Colombia del 2005 al 2011 fue del 212%, un crecimiento compuesto anual de 21%, lo que representa 5,4 millones más de vidas y propiedades cubiertas en comparación con 2005, lo que pone a Colombia como un país destacado en materia de microseguros.

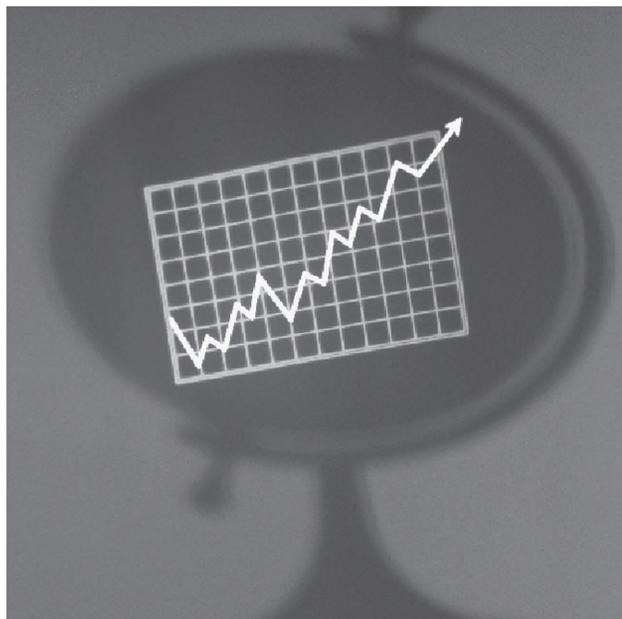
Según el Landscape, el comportamiento de los microseguros ha estado influenciado por el desarrollo de nuevos canales de distribución. En algunos casos, como en Colombia, esta amplia gama de canales ha logrado desplazar en términos de participación a las instituciones microfinancieras, canal natural de los microseguros.

La región se caracteriza por la prevalencia de aseguradoras de carácter comercial, que son el proveedor de seguros por excelencia, diferente a lo que ocurre en África o en Asia, seguido de las cooperativas y mutuales, y muy lejos las ONG.

En términos de indicadores de desempeño, el estudio reporta que la siniestralidad en seguros de vida y personas varía ampliamente y oscila entre el 10% y el 70% según los países, mientras que los seguros de propiedad presentan en promedio una siniestralidad menor al 30%.

Dadas las particularidades con las que los microseguros se han desarrollado en la región, para McCord et al la clasificación de los mercados de microseguros puede dividirse en aquellos basados en modelos híbridos, los liderados por el modelo de comercialización masiva, aquellos apalancados en los microseguros de crédito y los de frontera, todos los cuales presentan diferentes retos y requieren de diversos modelos de intervención.

Así, mientras para los autores los modelos de frontera, como el de Paraguay, demandan un mayor desarrollo en términos de proveedores y canales, los



- » De acuerdo con el estudio, la tasa de crecimiento de los microseguros en Colombia del 2005 al 2011 fue del 212%, un crecimiento compuesto anual de 21%, lo que representa 5,4 millones más de vidas y propiedades cubiertas en comparación con 2005, lo que pone a Colombia como un país destacado en materia de microseguros.

mercados atados al microseguro de crédito «como Bolivia y Ecuador» propician una oferta restringida de productos y canales. Por su parte, los modelos masivos, como los de Brasil y Chile, se caracterizan por la comercialización a través de retailers, empresas de servicios públicos y telefonía celular, y por apalancar su desarrollo en una creciente clase media que, a juicio de los investigadores, puede opacar el objeto de profundizar los seguros en los segmentos de población de bajos ingresos, lo que, sumado al escaso entendimiento que tienen los consumidores de los seguros adquiridos por estas vías, presenta grandes desafíos.

Finalmente, los modelos híbridos (apalancados en el mercadeo masivo y las instituciones de microcrédito), como es el caso de Perú, México y Colombia, reflejan lo que los autores denominan «el pico en la evolución de los microseguros». Estos modelos, caracterizados por utilizar una amplia gama de canales y productos, deben sortear los vacíos regulatorios para garantizar la protección del consumidor y la proporcionalidad; también deben reducir, mediante mecanismos que

no envíen señales erradas al mercado, las comisiones por uso de canal, las cuales incrementan el costo del microseguro, que al final es trasladado al consumidor.

A pesar del significativo avance en materia de microseguros, aún existe un espacio amplio para crecer. Por esta razón, los autores proponen trabajar en al menos seis frentes que serían determinantes del desarrollo del mercado.

A diferencia de otras regiones, en Latinoamérica y el Caribe los microseguros han evolucionado en ausencia de marcos regulatorios, No obstante, países como Perú, México y Brasil implementaron regulaciones posteriores que buscan incorporar un mayor dinamismo a este tipo de productos. De acuerdo con el Landscape, y como resultado del diálogo con la industria, se evidencia un interés en el mercado por contar con un marco de regulación y supervisión que promueva los microseguros y aclare aspectos aún no definidos sobre la comercialización, la idoneidad, la protección al consumidor y otros asuntos que, si bien, hoy se encuentran alineados con la regulación de seguros de

cada país, pueden ofrecer ciertas desventajas. Para estos propósitos es importante entender, socializar y trabajar sobre el Paper de aplicación de la regulación y supervisión de los mercados de seguros inclusivos, documento elaborado por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros que describe casos prácticos de aplicación de principios y estándares en materia de microseguros.

Los altos niveles de comisiones pagados en la región a los canales de comercialización es quizá el mayor reto que enfrenta el mercado de microseguros y el más difícil de sortear, máxime cuando, como sucede hoy, aseguradores y canales desconocen con precisión su estructura de costos y, en el caso de los canales, las implicaciones que un incremento innecesario en la misma tiene para los clientes, quienes al final asumen el costo del seguro. Cualquier iniciativa en pro de una regulación de comisiones puede resultar siendo un desestímulo a la oferta de microseguros; por esta razón, la investigación sugiere que canales y aseguradoras trabajen en entender mejor los costos asociados a la operación de microseguros, lo cual puede ayudar a las instituciones no solo a mejorar su relación, sino a ofrecer un mayor valor a los clientes.

La evidencia ha demostrado que la población de bajos ingresos desconoce los beneficios, conceptos y características de los seguros. Por esta razón, a juicio de los autores, desarrollar iniciativas de educación financiera que respondan a las necesidades de dicho mercado, pero más aún, monitorear su efectividad y con ello identificar modelos eficientes para la formación del segmento de bajos ingresos, debe ser una prioridad de los países y los proveedores de seguros que buscan penetrar este nicho.

Según el estudio, la cuantificación del riesgo en la región es el resultado de la experiencia de cada aseguradora y no de la implementación de modelos

» Los altos niveles de comisiones pagados en la región a los canales de comercialización es quizá el mayor reto que enfrenta el mercado de microseguros y el más difícil de sortear, máxime cuando, como sucede hoy, aseguradores y canales desconocen con precisión su estructura de costos

actuariales elaborados con información confiable de la población de bajos ingresos. Desarrollar capacidad actuarial, incluyendo la elaboración de tablas de mortalidad de este nicho de mercado, será relevante para la expansión de los microseguros.

En este mismo sentido, la implementación de la tecnología en la operación de los microseguros es un asunto clave para el desarrollo de los mismos, no solo porque mejora la eficiencia al facilitar un elevado volumen de transacciones a un menor costo, sino porque permite acceder a regiones apartadas mediante canales como la telefonía móvil y puede hacer más comfortable la experiencia de los clientes con la aseguradora, por ejemplo, en el proceso de reclamación.

Finalmente, mejorar la capacidad en las aseguradoras debe ser prioridad y allí el rol de las asociaciones de seguros y sus centros de formación es vital, pues pueden ayudar a la industria a entender mejor las particularidades de este negocio, compartir mejores prácticas e implementar iniciativas colectivas aprovechando economías de escala, todo lo cual repercutirá en el desarrollo de productos con mayor valor agregado para los clientes; es decir, económicos, pertinentes, eficientes y novedosos.