

INVIERNO 2011

La edición de invierno de la Trilogía de Microseguros se centra en los microseguros en Brasil. No es simplemente el hecho de que allí se llevó a cabo la 7a. Conferencia Internacional sobre Microseguros en Noviembre de 2011, sino que un número de documentos y estudios de caso han sido publicados recientemente sobre el mercado de microseguros brasileño y sobre los pasos que se están siguiendo para facilitar la oferta de productos de seguros a personas de bajos ingresos.

El boletín comienza con un artículo sobre la conferencia antes de examinar el mercado de microseguros brasileño al extraer los aspectos más importantes de un informe estratégico, y luego se focaliza en un estudio de caso que ilustra uno de los muchos modelos innovadores y alternativos de distribución de microseguros en Brasil.

7ª CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE MICROSEGUROS	p.1
MICROSEGUROS EN BRASIL	p.2
CASO DE ESTUDIO: MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE MAFRE SEGUROS	p.3
NOTICIAS DEL NETWORK	p.3

7ª CONFERENCIA INTERNACIONAL SOBRE MICROSEGUROS

De acuerdo a una investigación difundida en la 7ª Conferencia Internacional sobre Microseguros, que tuvo lugar del 8 al 10 de Noviembre de 2011 en Brasil, el número de personas de bajos ingresos aseguradas se ha incrementado de la estimación previa de 135 millones a casi la mitad de un billón. Con India que registra el 60% de este número, Craig Churchill, Presidente del Microinsurance Network, cree que "Brasil se puede volver la India de Latinoamérica".

La conferencia de este año, organizada por la Munich Re Foundation y el Microinsurance Network con el apoyo de la Confederación Brasileña de Aseguradoras (CNSeg), la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) GIZ/BMZ y la Georgia State University, dieron la bienvenida a más de 400 expertos de microseguros de 52 países. El número de participantes ha crecido significativamente de las 89 personas que asistieron a la primera conferencia llevada a cabo en 2005, haciendo de este evento la reunión más grande de expertos de microseguros en el mundo.



La mesa de publicaciones del Microinsurance Network durante la 7ª Conferencia Internacional sobre microseguros

La agenda de la conferencia enfocó una gran variedad de tópicos que son fundamentales para brindar productos de seguros con valor agregado a poblaciones de bajos ingresos. Las innovaciones tecnológicas, la protección de los pobres contra desastres naturales o bien los factores de éxito en las asociaciones público-privadas son unos ejemplos de tópicos que se abordaron en las 22 diferentes sesiones durante los tres días de la Conferencia.

La diversidad de los participantes es otro factor que se destaca de la conferencia. Representantes de las distintas partes interesadas estuvieron presentes en la conferencia con más del 40% de los participantes representando a la industria de seguros. Lo más significativo fue la presencia de 23 autoridades nacionales de regulación de distintos países del mundo. Este creciente interés de los gobiernos demuestra cómo los beneficios de los microseguros están siendo reconocidos en los más altos niveles de decisión.

Dirk Reinhard, Vice-presidente de la Munich Re Foundation y miembro del Comité Ejecutivo del Network dijo: "La conferencia brinda una plataforma para todo tipo de organizaciones involucradas en los microseguros para compartir las lecciones aprendidas y resaltar las diferentes experiencias. Al brindar esta plataforma, esperamos asegurar que los seguros para poblaciones de bajos ingresos sean constantemente mejorados en todo el trayecto de la cadena de valor, ya sea a través de mejorar el acceso, focalizándose en los canales de distribución, añadiendo valor

a través del desarrollo del producto, o de innovaciones en la educación al consumidor.

Las sesiones académicas que son organizadas por la Georgia State University brindan un foro para que los investigadores y académicos presenten sus resultados a la comunidad de microseguros, o más específicamente a aquellos que están ofreciendo seguros en la práctica. El encuentro de estas dos distintas partes involucradas brinda una oportunidad única para que aprendan una de la otra y enfocar los temas desde diversos ángulos.

En la conferencia también se mostró la publicación de un capítulo de lo que va a ser publicado prontamente "Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium (2nd edition)". El capítulo, titulado "Teaching elephants to dance", examina las experiencias de las aseguradoras comerciales en mercados de bajos ingresos, y confirma los hallazgos del estudio del Microinsurance Network, "Commercial Insurers in Microinsurance", de que las aseguradoras comerciales están ingresando al mercado en forma incremental.

DÓNDE SIGUE?

Habiendo concluido la 7a. Conferencia Internacional sobre Microseguros, la comunidad de microseguros puede mirar adelante hacia otro año de actividades que se centra en brindar seguros a comunidades de bajos ingresos e implementar las lecciones aprendidas. La **8ª Conferencia Internacional sobre Microseguros** tendrá lugar en Tanzania.

MICROSEGUROS EN BRASIL

Una evaluación independiente del mercado de microseguros en Brasil fue encargada por Funenseg y CNSeg, la escuela brasilera de seguros y la asociación de la industria de seguros, respectivamente, para que examinen los inductores de su desarrollo y cómo este desarrollo ha sido influenciado por la regulación. El estudio, que fue llevado a cabo por el Centre for Financial Regulation and Inclusion (Cenfri) continúa hasta proponer una estrategia para lograr un mayor desarrollo del mercado de microseguros. Este artículo sólo extraerá los resultados más importantes del mercado brasilero de microseguros.

MERCADO DE MICROSEGUROS

El mercado brasilero de seguros en 2009 tuvo una cobertura entre 40 y 50 millones de personas. De estas, el estudio estima que entre 23 y 33 millones representan la base de clientes de microseguros en Brasil. Esto representa una pequeña fracción del mercado potencial de 128 millones, el cual es definido como personas que ganan debajo del salario mínimo de BRL 465 (USD 270).

Si bien de los 128 millones no todos estarán en la capacidad de costearse productos de seguros, el estudio continúa para estimar que si el índice máximo de penetración del mercado potencial fue entre el 50% y 60%, existe un exceso de 40 millones de personas que no están cubiertas por los seguros.

PROVEEDORES DE MICROSEGUROS

A la fecha, los microseguros en Brasil en su mayoría son otorgados por **grandes aseguradoras comerciales** que empezaron a comercializar productos para este mercado alrededor del 2001. La excepción es un gran mercado informal de asistencia funeraria que comprende de 20 a 25 millones de clientes que son atendidos por empresas funerarias. Sin embargo, por ley, la asistencia funeraria no es considerada como un seguro.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Un número innovador de **canales de distribución para el mercado masivo** son utilizados por muchas de las aseguradoras comerciales para llegar al mercado de bajos ingresos como una forma de abaratar sus costos. Los tres canales más grandes son los bancos, vendedores al detalle (vea el estudio de caso que sigue más adelante), y mercadeo mediante correo directo o "call centers" dirigido a la base de clientes existente de comerciantes minoristas, instituciones financieras y operadores móviles.

Adicionalmente a estos canales, los microseguros son también comercializados a través de redes de agentes de crédito vinculados a instituciones microfinancieras, organizaciones vinculadas por algún aspecto en común tales como asociaciones de comercio y cooperativas, y finalmente, mediante ventas puerta a puerta por los agentes.

PRODUCTOS Y PRIMAS

Los productos de microseguros encontrados en Brasil exhiben características únicas y a menudo son **productos atados**: Por un lado usted tiene "**beneficios en vida**", que en su mayoría incluye cobertura contra accidentes personales y componentes de vida, así como algunos beneficios tangibles tales como

descuentos en tiendas seleccionadas, canastas de alimentos, o un centro de asistencia; y por otro lado, un componente de **capitalización**, el cual consta de un ahorro contractual que le da derecho al tenedor de la póliza a participar en un sorteo de lotería. Como es el caso en la mayoría de los países donde se están desarrollando los microseguros, la aversión al tema de la muerte es evidente en la comercialización de los productos, la que se centra principalmente en los "beneficios en vida" y la capitalización.

El hecho que la capitalización esté permitida ha probado ser un fuerte estímulo en el consumo de microseguros. Las aseguradoras están permitidas por ley para comprar una serie de títulos de capitalización, liberarse del componente de los ahorros y ceder el derecho a sus tenedores de póliza. El aliciente de ganar una lotería ha probado ser crítico para el éxito de muchos esquemas de microseguros.

El mercado objetivo de microseguros está siendo atendido por una gran variedad de productos que ofrecen diferentes niveles de cobertura. Esto se refleja en el rango de primas disponibles desde BRL 2 (USD 1,12) por mes hasta BRL 50 (USD 29). Los premios pueden ser de hasta BRL 50.000 (USD 28.750) para seguros de hogar y seguros de vida, alrededor de BRL 20.000 (USD 11.500) para seguros de accidentes personales y algo debajo de BRL 4.000 (USD 2.300) para asistencia funeraria.

CONOCIMIENTO DE MICROSEGUROS

La investigación llevada a cabo apunta a que existe un mercado de bajos ingresos **bien informado**, y confirma que la movilidad ascendente de años recientes ha generado un nuevo consumismo, un sentido de estar financieramente empoderado y un fuerte crecimiento en la extensión del crédito pequeño.

Sin embargo, los clientes no están priorizando los seguros, el endeudamiento está subiendo debido al fuerte crecimiento en la provisión de crédito y esta nueva realidad está creando una cultura del gasto en lugar de una de ahorros. Si bien el valor del seguro es reconocido, el mercado necesitará mayor convencimiento para que efectivamente se compre el seguro. Los brasileros ven la necesidad de realizar los pagos de primas de manera regular como una limitación y actualmente prefieren enfrentar los shocks financieros adversos mediante préstamos o a través del apoyo de la familia.

Estas tendencias de la sociedad elevan una señal de alerta sobre el riesgo de que el recientemente empoderado mercado intermedio pierda lo que ganó en inclusión social mediante ahorros inadecuados e inadecuada protección al riesgo. Esto representa un imperativo de política pública

crucial para desarrollar el mercado de seguros en Brasil.

Un hallazgo significativo fue que las diferentes percepciones sobre los seguros dependían de que si el individuo tenía o no una póliza. Aquéllos sin seguro pensaban que no sólo era caro, sino que también desconfiaban de éste, aspecto basado principalmente en historias transmitidas boca a boca en relación a malas experiencias de personas a quienes ellos conocían. Por otro lado, aquéllos que sí contaban con un seguro, estaban muy conscientes del costo real del seguro y creían que los beneficios valían la pena.

REGULACIÓN

El énfasis del gobierno brasilero sobre la inclusión social y la inclusión financiera ha producido un número de cambios regulatorios que han beneficiado al crecimiento de microseguros. De primordial importancia entre estos cambios está la introducción de **corresponsales bancarios**. Más de 130.000 corresponsales bancarios han sido establecidos desde la introducción de la regulación, lo que a su vez ha creado un sistema de pagos en efectivo amigable y omnipresente, que llega incluso a los municipios más remotos de Brasil. Esto brinda un camino accesible y relativamente barato para la recolección de primas.

La regulación en Brasil también ha facilitado el uso de nuevos canales de distribución. El código brasilero de seguros delega el poder para regular aspectos específicos de la provisión de seguros al CNSP (Consejo Nacional de Seguros Privados) y al SUPEP (Superintendente de Seguros Privados). Esto ha permitido que estas instituciones ajusten la regulación en respuesta a la evolución del mercado y, desde 2002, éstas han utilizado esta flexibilidad para introducir varias regulaciones que han permitido la introducción de nuevos canales de distribución y de nuevos productos.

CONCLUSIÓN

Actualmente Brasil se encuentra como uno de los países más desarrollados en el campo de los microseguros a la par de Filipinas, Sudáfrica e India. Con un índice de penetración de seguros de 2.4%, Brasil es el mercado de seguros más grande en Latinoamérica. Adicionalmente a esto, con más de 160 compañías involucradas en los seguros de una u otra forma, las oportunidades de generar valor agregado e incrementar el alcance del sector de microseguros es evidente.

Fuente:

Hennie Bester, Doubell Chamberlain, Christine Hougaard, Herman Smit, Centre for Financial Regulation and Inclusion, 2010: [Microinsurance in Brazil - Towards a Strategy for Market Development](#)

CASO DE ESTUDIO: MODELO DE DISTRIBUCIÓN DE MAFRE SEGUROS

Este estudio de caso es uno de una serie de estudios de caso sobre modelos de distribución de microseguros alternativos e innovadores preparados para la Fondo para la Innovación en Microseguros de la OIT por el Centre for Financial Regulation and Inclusion (CENFRI).

Este estudio de caso resalta los factores de éxito de un modelo de distribución al detalle que fue implementado por Mapfre Seguros, una de las compañías de seguros más grandes de Brasil y Casas Bahía, una compañía grande que vende al detalle y en base al crédito y que se especializa en la venta de artículos de hogar para personas de bajos ingresos. El éxito del modelo de distribución al detalle de Mapfre ha servido por mucho tiempo como un referente para la comunidad de microseguros.

Mapfre, en sociedad con Casas Bahía, diseñó dos productos de seguros:

- **Protección Financiera.** Fue lanzado en Agosto de 2004 y brinda a los clientes de crédito de Casas Bahía seguros por cerca de BRL 36 (USD 20) al año contra muerte y desempleo. En el caso de desempleo involuntario, las amortizaciones mensuales pendientes que se deben a Casas Bahía serán cubiertas por la póliza por un monto de hasta BRL 100 (USD 56) por amortización por un máximo de seis amortizaciones.
- **Vida Protegida y Premiada.** Lanzado en Agosto de 2008, ofrece seguro de vida y contra accidentes personales a clientes de Casas Bahía por BRL 89,90 (USD 50) al año, con un beneficiario de "canasta de alimentos" en caso de muerte del tenedor de la póliza que llega a BRL 200 (USD 112)

por mes por un período de tres meses. En este producto se incluye una cobertura de indemnización en efectivo para hospital y descuentos para productos farmacéuticos.

El desarrollo conjunto de productos y la política mutua de administración. Mapfre se acercó a Casas Bahía con la propuesta de ofrecer productos de seguros a sus clientes. Los productos fueron diseñados conjuntamente por Casas Bahía y Mapfre y los cambios a la cobertura del producto y a las primas fueron hechos mediante consultas regulares entre las dos partes.

Aseguradoras grandes y un socio de distribución flexible. El producto de seguro distribuido a través de Casas Bahía tuvo que ser cambiado ocho veces, cinco de las cuales llevaron a la redefinición de precios. Quizás pequeñas compañías de seguros y comerciantes al detalle menos flexibles no habrían estado dispuestos a aguantar todas las enmiendas a los productos.

Beneficios en efectivo publicitados como bienes tangibles. Los beneficios en efectivo por muerte en caso de Vida Protegida & Premiada son publicitados como una canasta de comida, pero se lo brinda al beneficiario en la forma de una tarjeta de crédito pre-pagada. Esto se lo hace en base a un aspecto general que se

da en el mercado brasilero de microseguros, donde los productos de seguros típicamente incluyen ambos, beneficios en vida y beneficios tangibles post-vida.

El componente de la lotería utilizado para atraer clientes. Como con otras ofertas de microseguros en Brasil, los componentes de capitalización del producto Protección Financiera en este estudio son a menudo la carta de atracción, publicitada como el primer beneficio de poseer la póliza, posiblemente llevando a que los individuos elijan un producto con base en este componente en lugar del beneficio de mitigación al riesgo ofrecido por el producto de seguro.

Sistemas Avanzados de Gestión de IT. Casas Bahía ha invertido significativamente en nuevas tecnologías. Esto ha permitido a la compañía fácilmente añadir y monitorear el progreso de las ventas de seguros a través de estos canales en tiempo real, reduciendo - de esta manera - retrasos en los informes e incrementando el grado de respuesta al cambio de parte de la gerencia.

Fuentes:

Herman Smit y Anja Smith, Centre for Financial Regulation and Inclusion, 2011: [Mapfre Seguros: Retailer microinsurance distribution in Brazil](#)

NOTICIAS DEL NETWORK

LA ASAMBLEA GENERAL 2011 DEL MICROINSURANCE NETWORK

El Microinsurance Network realizó su Asamblea General en Rio de Janeiro, Brasil el 11 de noviembre de 2011. Cincuenta miembros asistieron al encuentro, que se centró en discutir una nueva dirección estratégica para el Network, revisando la estructura de cuotas de inscripción a la membresía, y presentando una evaluación de la efectividad y eficiencia de la secretaría.

La actual fase de financiamiento del Network terminará en Julio de 2012 y los preparativos para establecer un nuevo mandato están en camino. Las recomendaciones de la evaluación, la cual fue solicitada por el principal financiador del Network – El Ministro de Relaciones Exteriores de Luxemburgo, Cooperación para el Desarrollo – será revisada y conjuntamente con el resultado de las discusiones sobre estrategia del June member meeting de 2011 y del trabajo llevado a cabo por el Comité Ejecutivo, forman la base para un nuevo plan estratégico.

El Network desearía congratular por su reelección al Comité Ejecutivo a los siguientes miembros: Brigitte Klein de GIZ; Dirk Reinhard de la Munich Re Foundation; y Craig Churchill del Fondo para la Innovación en Microseguros de la OIT quien también permanecerá como Presidente del Network.

NUEVA ESTRUCTURA DE CUOTAS DE MEMBRESÍA DEL NETWORK

Para apoyar la estructura de financiamiento del Microinsurance Network, la Asamblea General aprobó una nueva estructura de cuotas de membresía, que será implementada para el año 2012. Los **miembros institucionales** elegirán, sobre una base no remunerada, de las siguientes tres categorías: Institucional (pequeña) – EUR 750; Institucional (mediana) – EUR 1.500; Institucional (grande) – EUR 2.500. Para **miembros individuales** existe sólo una categoría: Individual – EUR 200.

Para más información, por favor contáctese con la secretaría:
info@microinsurancenetwork.org



ENTREVISTANDO A LOS DISERTANTES DE LA CONFERENCIA

A manera de resaltar el contenido y la diversidad de la 7a. Conferencia Internacional sobre Microseguros, los organizadores entrevistaron a disertantes seleccionados que fueron panelistas en las distintas sesiones:

- **Establecimiento de precios en microseguros y los desafíos que los actuarios enfrentan** - Howard Bolnick, que preside el Grupo de trabajo de la Asociación Internacional Actuarial sobre Microseguros y el Grupo de discusión Actuarial del Microinsurance Network.
- **Los desafíos de los microseguros en Brasil** - Eugênio Velasquês, Director Ejecutivo y Autoridad en Microseguros en Bradesco Seguros.
- **El rol de los medios masivos en la educación sobre seguros** - Elizabeth McGuinness, facilitadora del Grupo de trabajo de Educación en Seguros del Network y encargada de Microfinance Opportunities y Sarah Bell del Fondo para la Innovación en Microseguros de la OIT.
- **Tecnología en Microseguros** - Peter Gross, Gerente General de MicroEnsure Ghana.

Para más detalles visite: www.microinsurancenetowork.org/networknew-708.php

VERSIÓN EN ESPAÑOL DE LA PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS PARA MICROSEGUROS

La "Planificación de Negocios para Microseguros" está ahora disponible en Español así como en Inglés. La guía, que describe los principales componentes de un plan de negocios de microseguros y de cómo éstos deben ser desarrollados, es publicada por el Grupo de trabajo sobre Creación de capacidad del Microinsurance Network con el apoyo de la Iniciativa Sectorial de Sistemas de Protección Social de la GIZ.

Descargue la guía en español:

www.microinsurancenetowork.org/publication/fichier/MIN_Business_Planning_SP.pdf

Descargue la guía en inglés:

www.microinsurancenetowork.org/publication/fichier/Business_Planning_2011.pdf

INVENTARIO ACTUALIZADO DE TECNOLOGIA SOBRE MICROSEGUROS

Cinco nuevas revisiones de software, aparte de las ya 17 existentes previamente han sido añadidas al Inventario de Tecnología sobre Microseguros. Éstas incluyen Microinsurance Administration Systems de Microinsurance Systems, Member Enrolment System de Nearshoring Partners, iPen de Pensoft Systems, HealthSprint de Healthsprint Networks, y On iBusiness de Vayon Insurance Solution Provider. El inventario fue lanzado en 2010 por el Grupo de trabajo sobre Tecnología del Network como un inventario en línea, para centralizar así como para revisar los sistemas de software específicamente diseñados para microseguros.

Para más detalles visite: www.microinsurancenetowork.org/Technology-Inventory/index.php



LA CONFERENCIA ACADEMICA DE 2012 SOBRE MICROSEGUROS: CONVOCATORIA DE PROPUESTAS

Esta conferencia de investigación tendrá lugar entre el 11 y 13 de Abril del 2012 en Holanda. La conferencia, que será inaugurada por la princesa Máxima de Holanda, está siendo organizada por el Institute for Innovation and Governance Studies de la Universidad de Twente, con el Microinsurance Network como parte del Comité Organizador. Karlijn Morsink, quien es parte del Grupo de discusión académica del Network, es la principal organizadora de esta conferencia.

El objetivo es evaluar el estado de la investigación sobre microseguros y brindar una plataforma para posteriores discusiones académicas con mayor profundidad, como un complemento y seguimiento a las Conferencias Internacionales de Microseguros. La Conferencia también persigue crear un diálogo entre los investigadores de diferentes regiones geográficas y disciplinas de la investigación.

Para mayor información sobre cómo remitir un documento o cómo participar, por favor visite el sitio web de la conferencia:

www.utwente.nl/igs/conferences_events/2012_microinsurance

Este boletín informativo del Microinsurance Network es publicado tres veces al año y fue traducido en español por el Centro AFIN. La Microinsurance Network es una red de proveedores, estrategias políticas, donantes, ONGs y académicos de seguros y protección social basada en miembros.

Para suscribirse a este boletín en inglés, francés o español, visite www.microinsurancenetowork.org/newsletter.php

Para ver todas las ediciones anteriores y otras publicaciones del Microinsurance Network, visite su sitio web en www.microinsurancenetowork.org

Esta publicación está protegida por la ley del 18 de Abril del 2001 del Gran Ducado de Luxemburgo en lo concerniente a derechos de autor, bases de datos y leyes relacionadas. Está estrictamente prohibido reproducir un artículo de esta publicación, total o parcialmente, sin el consentimiento escrito del autor. Los artículos representan las opiniones de los autores; estos últimos son, por lo tanto, exclusivamente responsables y bajo obligación legal por sus trabajos.

Esta publicación es editada por la Microinsurance Network/ADA asbl con el apoyo de la Cooperación Luxemburguesa al desarrollo.

© Copyright Microinsurance Network/ADA asbl 2011 todos los derechos reservados.