



Implementación de Estándares de Regulación y Supervisión en los Mercados de Microseguros de América Latina y el Caribe

Aprendizajes del Proyecto

XXVII Asamblea Anual de ASSAL
XVII Conferencia sobre Regulación y Supervisión de Seguros
IAIS-ASSAL

Río de Janeiro, Brasil
18 al 21 de abril de 2016

Carla Chiappe Villegas
Intendente de Supervisión de Reaseguros

Round 1: Principales hallazgos sobre la demanda

- ❖ **Los seguros no son el mecanismo preferido para enfrentar riesgos**
El seguro se considera sólo frente a determinados riesgos: enfermedades graves (4%), fallecimiento de familiar (2%), accidente de tránsito (2%) y accidente laboral (5%). El empleo de ahorros, préstamos, organización de eventos comunitarios para recaudar fondos y trabajar horas extras son los mecanismos que prefieren las personas de bajos ingresos.
- ❖ **No se percibe los beneficios de la contratación de seguros**
Los beneficios del seguro no son tangibles. Las personas perciben el pago de la prima como una pérdida sino reciben algo a cambio. En otras respuestas, los seguros se consideran demasiado onerosos para lo que ofrecen (25%), o no los necesitan (28%), o no confían en los seguros (12%), o no son adecuados para sus necesidades (12%). También se manifiesta que tienen demasiados requisitos (7%) y falta de conocimiento.

Round 2: Principales hallazgos sobre la oferta

- ❖ **Aseguradoras no explotan canales de venta directa dependiendo fuertemente de canales tradicionales**

La regulación permite el uso de diversos canales (promotores, puntos de venta, sistemas a distancia, variedad de comercializadores), pero el principal canal continúa siendo la bancaseguros (80%). IMF cobran tarifas elevadas por permitir el acceso a sus clientes, encareciendo los seguros.

- ❖ **Seguros vinculados al crédito son los primeros productos a los que tiene acceso la población de bajos ingresos**

El seguro de desgravamen es el producto con mayor penetración en el mercado y, por tanto, la experiencia de los clientes será decisiva. Este producto debe ser utilizado como una plataforma para llegar al cliente. Sin embargo, existe dificultad en su tratamiento porque no ha sido adecuado a las necesidades de la población de bajos recursos.



Round 3: Hallazgos regulatorios y de supervisión

❖ **Existe confusión respecto a la regulación de los microseguros**

- Aseguradoras determinarían libremente productos que deben registrar como microseguros.
- Aplicación de la nueva Ley del Contrato de Seguro y reglamentos.
- Falta de incentivos para diseñar productos de microseguros.

❖ **Plazo para el pago de siniestros se considera muy ajustado**

El plazo máximo de 10 días aplicado a los microseguros se considera difícil de cumplir en algunos productos. La posibilidad de una sanción por incumplimiento del plazo desincentiva la creación de estos productos.

❖ **Falta un régimen de registro especial para los microseguros**

Se requiere un proceso simplificado para la inscripción de nuevos productos. Todos los productos estaban sujetos al mismo procedimiento.

Round 4: Medidas regulatorias

- ❖ **Actualizar la regulación de microseguros y seguros masivos**
 - **Regulación universal para seguros a los que puede tener acceso la población de bajos recursos.** Precisar definición de microseguros e incluir características que faciliten su identificación.
 - **Ajustes normativos por experiencia.** Actualizar regulación sobre pago de primas, comercializadores, atención de siniestros, reportes de información y otros, teniendo en cuenta el nuevo marco legal del contrato de seguro.
 - **Generar incentivos para el desarrollo de nuevos productos de microseguros.** Permitir otros mecanismos de comunicación, pólizas electrónicas, comprobantes de pago como prueba del contrato, sistemas a distancia, uso de cajeros corresponsales, proceso de registro específico, ampliar plazo para el pago de siniestros.
 - **Adecuación de la regulación de seguros masivos.** La nueva Ley del Contrato de Seguro y sus reglamentos incorporan cambios importantes en el tratamiento de los seguros masivos, exigiendo la aprobación previa de condiciones mínimas.

Round 5: Otras actividades durante el proyecto

❖ **Educación Financiera en seguros**

Desarrollo de material gráfico y audiovisual para las actividades de educación financiera (niños, jóvenes y adultos) de la SBS.

❖ **Fortalecimiento de Capacidades del Supervisor**

Programa de capacitación sobre seguros de vida y no vida para nuevas áreas de la SBS (registro de modelos de pólizas).

❖ **Difusión de aprendizaje**

Programa de Capacitación sobre Seguros Inclusivos para Supervisores de Latinoamérica y El Caribe dictado por Toronto Centre, Lima, junio 2015.

Round 6: Retos en el mediano plazo

Estrategia Nacional de Inclusión Financiera

- **Seguros:** Fomentar el acceso y uso de productos y servicios de seguros para todos los segmentos de la población de manera confiable, eficiente y adecuada a sus necesidades.
- **Plan de Acción para microseguros:**
 1. Actualizar marco regulatorio.
 2. Promover uso de canales innovadores.
 3. Facilitar desarrollo de nuevos productos.
 4. Estandarización de condiciones de pólizas.
 5. Desarrollo de indicadores de inclusión financiera.

Inclusión Financiera





GRACIAS

Carla Chiappe Villegas

Intendente de Supervisión de Reaseguros