



# EL PANORAMA DE LOS MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: UNA NOTA INFORMATIVA

Este estudio, el Panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe, fue comisionado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), un miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y fue desarrollado por el MicroInsurance Centre. El estudio recibió la colaboración de la CitiFoundation y de la Munich Re Foundation.

## Prólogo<sup>1</sup>

Desde hace ya una década se viene reconociendo ampliamente que el seguro ofrece beneficios importantes a la población de bajos ingresos, dado que ayudan a evitar que los individuos y las familias recaigan en la pobreza extrema cuando se enfrentan a una pérdida financiera.

Gran parte del conocimiento sobre los microseguros proviene de información de estudios de caso de países o de empresas. A pesar de que estos documentos pueden ser informativos a nivel de las entidades, generan poca información sobre la industria de los microseguros en su conjunto. Esto dificulta la identificación de deficiencias, brechas y tendencias de los productos, cobertura e industria. Entender las tendencias puede ayudar a que los participantes o interesados en el sector aprovechen este conocimiento para que a través de sus actividades subsanen las deficiencias, introduzcan cambios positivos y redireccionen áreas que no están funcionando adecuadamente, así como para entender las tendencias vinculadas a factores reglamentarios o macroeconómicos. En efecto, los mercados tradicionales de los países desarrollados siguen regularmente las tendencias de los mismos como un mecanismo para generar información clave de mercados.

A la fecha se han desarrollado dos grandes estudios regionales cuantitativos a nivel macro sobre el panorama de los microseguros y su tendencia: El panorama de los microseguros en los 100 países más pobres del mundo (Roth, McCord, y Liber, 2007) y el Panorama de los microseguros en África (Matul, McCord, Phily, y Harms, 2010). El presente estudio es el primer estudio cuantitativo panorámico sobre los microseguros en América Latina y el Caribe, aunque el estudio panorámico de 2007 incluyó información sobre doce países de América Latina y el Caribe.

<sup>1</sup> Este informe ha sido escrito por Michael J. McCord, Clémence Tatin-Jaleran, y Molly Ingram del Centro de Microseguros. Los datos en bruto fue proporcionada por Barbara Magnoni, Ebrahimi Sarah, Poulton Derek, Isabel Creixell, Patricia Rojas, Zimmerman Emily, y Leticia Gonçalves. Los autores agradecen mucho a las instituciones, agrupadores y otras instituciones que proporcionaron datos y comentarios.

## Definición de los Microseguros

A pesar de las diferencias reconocidas entre los microseguros y los seguros tradicionales, no existe una definición única de los microseguros (Ingram y McCord, 2011). En efecto, los diferentes individuos, organizaciones y organismos reguladores definen los microseguros de diversas maneras. Esto hace que la tarea de cuantificación de los microseguros sea un reto bastante difícil. Adicionalmente, no sólo existen diversas definiciones, sino que también hay una amplia gama de organizaciones formales e informales que ofrecen microseguros, y que a menudo no segregan ni supervisan específicamente la información de los microseguros. Para los fines de este estudio, se definió microseguros, como un producto que cumple las condiciones siguientes:

*Los microseguros son productos de seguros modestos tanto en su cobertura como en los niveles de tarificación, los cuales están basados en los riesgos asegurados y que cumplen con las siguientes características:*

- ▲ *Población meta: el producto está desarrollado intencionalmente para servir a la población de bajos ingresos. Los productos de venta masiva pueden ser incluidos en esta definición, si cumplen con este y con los siguientes criterios.*
- ▲ *Riesgo asumido por el sector privado: el gobierno no debe ser el portador de riesgos. Los programas de seguridad social no se consideran microseguro, incluso cuando están específicamente orientados a cubrir a las personas de bajos ingresos.*
- ▲ *Objetivo de sostenibilidad: el producto debe estar orientado hacia la rentabilidad o al menos la sostenibilidad.*
- ▲ *Subsidios mínimos: el producto debe reflejar pocos o ningún subsidio.*

Esta definición excluye productos que otros estudios, gobiernos, u organizaciones puedan comercializar o considerar como microseguros. Por tanto, las cifras reportadas en este estudio pueden diferir de las cifras de otros informes. Esto es particularmente importante al considerar el microseguro de propiedad, especialmente el seguro agrícola, que a menudo incluye una importante participación de los gobiernos; u otros productos de seguros orientados principalmente a las necesidades de población de ingresos medios, pero que podrían ser económicamente accesible para la población de bajos ingresos. Además, en algunos países de América Latina, como Brasil, que cuentan con una clase media importante y de rápido crecimiento, no distinguen entre productos de consumo masivo y los microseguros. Encontrar la diferencia entre los productos de venta masiva y los de microseguros, en cuanto a la definición, ha sido un desafío de este estudio.

## Metodología

Para evaluar el panorama de los microseguros en ALC, se investigaron a fondo veinte<sup>2</sup> países elegidos debido a su importancia para los microseguros. Se visitaron nueve de los veinte países, con visitas cada una de una semana en promedio. El objetivo fue incluir a todas las organizaciones de los 20 países que ofrecen microseguros de acuerdo con la definición acordada. Igualmente, se procuró identificar a proveedores potenciales, labor en muchos casos apoyada por comunicaciones y contactos de reguladores, agrupadores como la Asociación de Aseguradores de Chile AG, CNSeg en Brasil, FASECOLDA, FIDES y PlanetGuarantee, y finalmente, se contó también con el apoyo de otras compañías de seguros.

Los principales métodos de recolección de datos e información fueron encuestas y entrevistas. La encuesta aplicada investigó acerca de la organización, productos y pensamiento de la organización sobre los factores de expansión y problemas u oportunidades con el mercado y la regulación. Como parte de los datos claves

---

<sup>2</sup> Los 20 países son: Argentina, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú y República Bolivariana de Venezuela.

cuantitativos que se solicitaron, se incluyó información sobre primas recibidas en 2010 y 2011, el número de vidas y bienes asegurados al final de cada uno de estos años.

Un equipo de siete investigadores se encargó de llevar a cabo entrevistas con potenciales proveedores de microseguros. Estas entrevistas sirvieron varios propósitos: permitió a los investigadores construir una relación con las organizaciones, obtener respuestas o aclarar preguntas de la encuesta, y obtener una mejor comprensión de los actores e interesados y del mercado de microseguros en el país. Las personas entrevistadas fueron los Presidentes de Juntas Directivas, gerentes generales, y encargados de las operaciones de microseguros de la organización.

## Desafíos en la recolección de datos

Al revisar este estudio, el lector debe tener en cuenta la existencia de los retos que se presentaron en la recopilación de datos. Todos los datos recogidos representan información entregada voluntariamente como actos de buena voluntad de las compañías de seguros, canales de distribución, agrupadores, reguladores, donantes y otras organizaciones que participan en el mercado de microseguros. Si el asegurador declinó la participación, los investigadores recolectaron la información a través de los canales de distribución o de agrupadores tanto como fue posible. Al recolectar información de los agrupadores, en algunos casos no fue posible determinar el número exacto de productos o compañías de seguros o la cobertura exacta de los productos, aunque en este último caso, se procuró afinar la información de coberturas en la mayor medida posible.

Aunque la mayoría de las organizaciones estuvieron dispuestas a proporcionar información, en algunos casos ésta no estaba disponible dado que la contabilidad de las compañías de seguros en general no separa los datos de microseguros de aquellos de los seguros tradicionales. Incluso en los casos en que existe segregación de datos, no siempre se hace un seguimiento paralelo de las dos actividades (Koven y McCord, 2012). En casos como estos, los investigadores contactaron a las organizaciones para aclarar la información en la mayor medida posible. El recuento doble de los productos de microseguros fue eliminado tanto como fue posible. En los casos en que se recibió información tanto de la compañía de seguros como de su(s) canal(es) de distribución, el equipo preferenció la información proveniente de la aseguradora.

Otro problema enfrentado se relaciona con lo que las organizaciones participantes consideran los microseguros. Aunque el estudio aplica una definición clara de microseguros y un modelo para el recuento de asegurados y beneficiarios es posible que esta definición no corresponda exactamente a la utilizada por la entidad aseguradora o el gobierno en algunas jurisdicciones. Así las cosas, puede que los datos generados no cumplan estrictamente con la definición establecida.

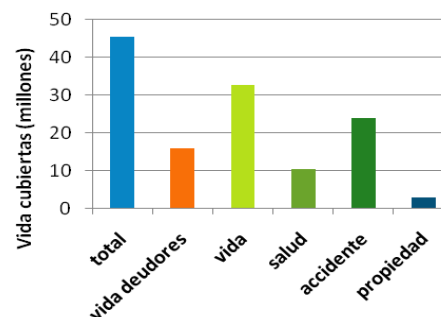
Por tanto es importante reconocer que la información cuantitativa incluida en este documento no representa un número absoluto de productos, clientes, u otros datos. Este informe presenta lo que el equipo logró identificar como microseguros. A pesar de que los datos de este estudio no son una medida absoluta de los microseguros en ALC, su conjunto es lo suficientemente grande como para representar el "panorama" de los microseguros y proporcionar una imagen precisa del mercado y la dirección del mercado en América Latina y el Caribe.

## Resultados

### ***Vidas cubiertas y productos relacionados***

El equipo identificó la existencia de microseguros en 19<sup>3</sup> de los 20 países de América Latina y el Caribe estudiados en profundidad, los cuales cubren un total de 44,9 millones de personas y sus propiedades. Algo más del 55% ó 25,1 millones de personas se encuentran en dos países: México y Brasil. Por su parte, el alrededor del 90% de las vidas y

Figura 1: Vidas cubiertas por tipo de cobertura



<sup>3</sup>No se encontraron microseguros en Costa Rica.

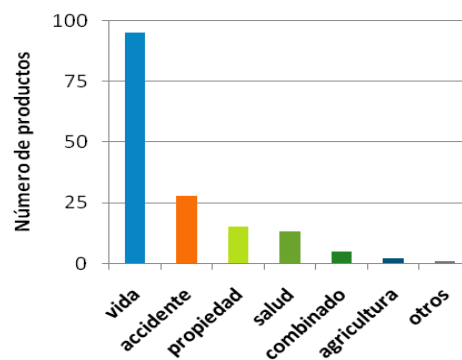
## EL PANORAMA DE LOS MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

bienes cubiertos en ALC se encuentran en los cinco países con mayor número de asegurados - México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador.

Como se observa en la figura 1, de los 44,9 millones identificados cubiertos con microseguro de vida, 32,5 millones, es decir, el 71%, están cubiertos por microseguro de vida (V) excluyendo de esta cifra el seguro de deudores, o desgravamen (también llamado vidacrédito) (D). Un poco más de la mitad de todos los asegurados identificados poseen algún tipo de cobertura de accidente (A) con un alcance total de 23,9 millones, o un 52% del total. Los productos de microseguros de vidacrédito, o deudores que cubren el monto adeudado en caso de muerte del acreedor, cubren 15,8 millones de personas o el 34% del total. El microseguro de salud (S) es la cobertura más importante después del microseguros de deudores o vidacrédito, cubriendo un total de 10,2 millones de personas, o el 22% del total. El microseguro de propiedad (P) es el tipo de seguro con el menor alcance, cubriendo sólo 2,9 millones de personas o el 6% del total.<sup>4</sup>

La figura 2 presenta el número de productos de números que los investigadores identificaron dependiendo del riesgo principal asegurado. En total, 159 productos de microseguros<sup>5</sup> se ofrecen actualmente de los cuales 95 reportaron el seguro de vida como la cobertura principal, 28 de accidente, 15 de propiedad, 13 de salud, 5 de productos combinados, 2 de agricultura, y 1 para el cual la cobertura se determina para cada grupo por separado. Al comparar por tipo de riesgo el número de asegurados a la cantidad de productos, resulta evidente que los microseguros de salud y de propiedad presentan un alcance menor en promedio que los microseguros de vida y accidente.

**Figura 2: Productos identificados por riesgo principal**



El mapa en las páginas 6 y 7 muestra el número de vidas cubiertas por microseguros y la tasa de cobertura en cada país. La tasa de cobertura es el porcentaje de la población cubierta con microseguros. Las gráficas de estas páginas indican la cobertura a través de diferentes riesgos - vida, salud, accidentes y propiedad- en cada país.

### Crecimiento de los microseguros

Al comparar los resultados de este estudio con los datos recogidos en 2005 en los 12 países incluidos en el “Panorama de los microseguros en los 100 países más pobres del mundo”, resulta evidente el significativo crecimiento en algunos países, tal y como se observa en la Tabla 1.

Otros países, como Belice, Haití, Honduras, República Dominicana, Jamaica, no reportaron actividad alguna en 2005. Su actividad reciente contribuye al incremento total de los microseguros en la región.

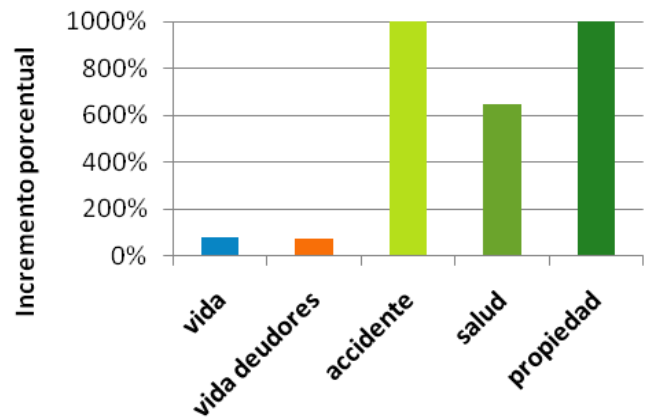
País	Crecimiento Anual Promedio, de 2005 a 2011
Venezuela	-13.94%
Panamá	0.36%
Paraguay	3.91%
El Salvador	7.21%
Guatemala	23.33%
Bolivia	26.75%
Colombia	30.24%
Nicaragua	45.2%
Ecuador	54.04%
<b>Total ALC</b>	<b>15.89%</b>

<sup>4</sup>El número total de vidas cubiertas por microseguros no equivale a la suma de vidas cubiertas por los diferentes tipos de producto dado que muchos tipos de seguros contienen coberturas adicionales. Por ejemplo, hay productos que bajo un solo producto se ofrece seguro de deudores, seguro de vida, cobertura funeral, y efectivo para pago de gastos de hospitalización, lo que cubre al asegurado por seguro de vida, de deudores y de salud. Si los subtotales se sumaran para obtener el total de los asegurados se estaría contabilizando la misma vida asegurada 3 veces. Esto es muy importante dado que casi el 70% de los productos identificados en este estudio proporcionan algún tipo de cobertura secundaria.

<sup>5</sup>Esta serie de productos representa una ligera subestimación ya que algunos de los datos presentados se encontraban agregados y no especifican el número de productos incluidos. Para una discusión, véase Desafíos en la recolección de datos.

La Figura 3 muestra el dramático aumento de las personas cubiertas con microseguro de accidentes personales, salud y propiedad. Los productos de salud y propiedad comenzaron a partir de una base inferior a la de microseguros de vida pero su aumento sugiere que el microseguro está evolucionando hacia productos con más demanda. Aunque la cobertura con seguro de vida y de deudores no representó un aumento tan importante como los anteriormente mencionados, su aumento también fue significativo al doblar su actividad en el período de siete años. El número total de asegurados en los países estudiados y que participaron también en el estudio del "Panorama de los microseguros en los 100 países más pobres", ha crecido 4,2 veces desde 2005.

Figura 3: Incremento en cobertura por producto



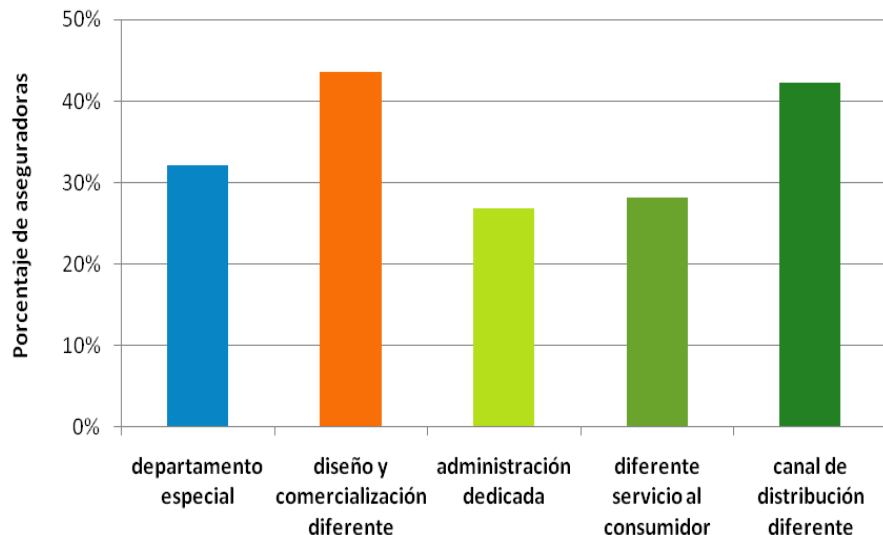
### Las Aseguradoras

Se recogió información de casi 100 organizaciones. La gran mayoría, alrededor del 90% de estas organizaciones son instituciones formales y reguladas como aseguradores comerciales. El panorama de los microseguros en ALC se caracteriza por una alta concentración de compañías de seguros comerciales reguladas liderando este mercado. El desarrollo de los microseguros ha sido impulsado por el sector comercial, con intervención limitada de donantes y con incitación normativa limitada. Esto difiere de África o Asia, regiones en las que la participación de los donantes y los organismos reguladores ha sido mayor.

El porcentaje que representan, para un asegurador, las primas emitidas por concepto de microseguros en relación con el total de primas emitidas, representan un porcentaje mayor del que se podría esperar. En ALC, la contribución media de las primas de microseguros al total de primas de una organización es casi un 20%. Esto demuestra que el microseguro claramente se ha convertido en un componente importante de las operaciones de seguros.

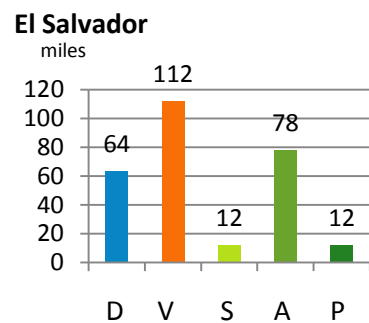
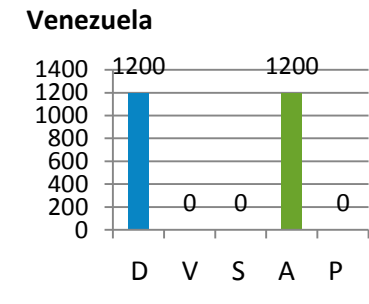
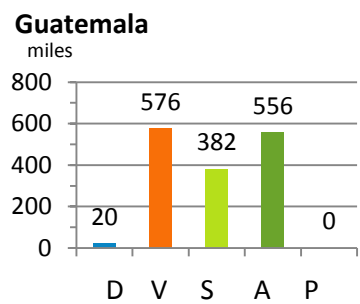
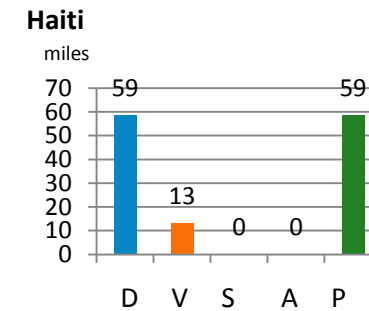
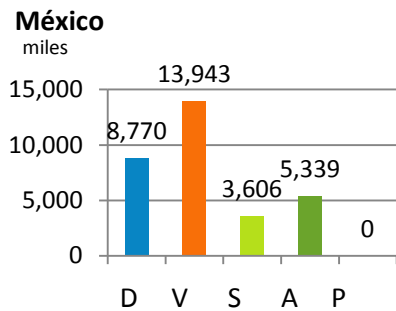
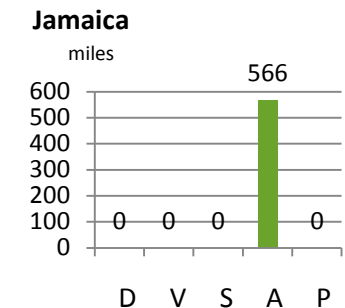
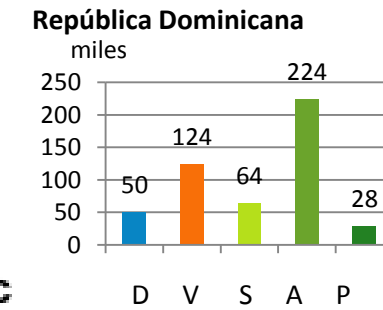
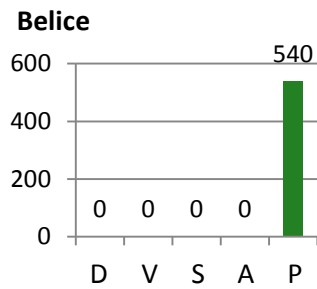
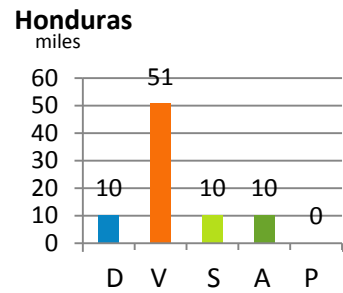
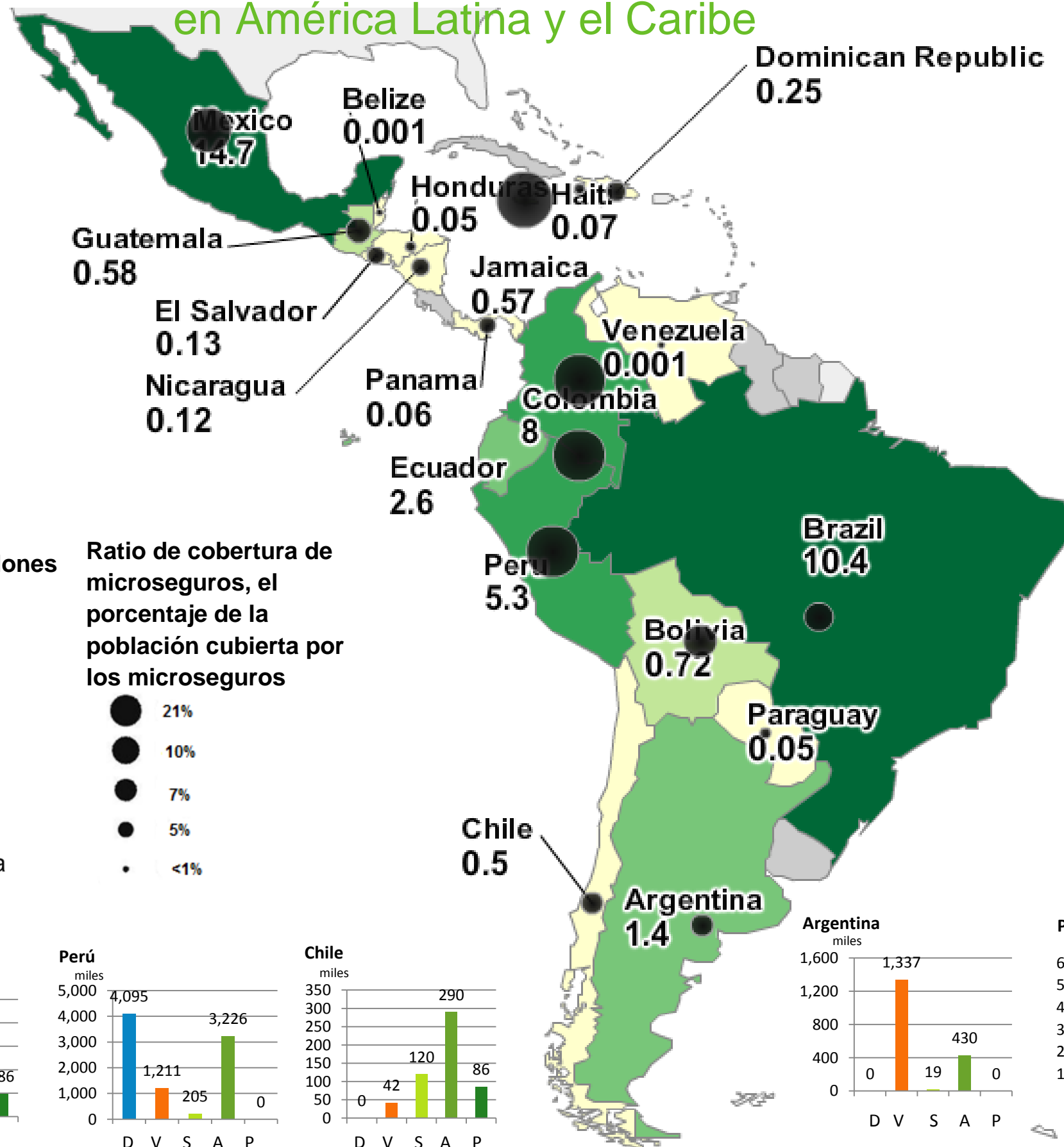
Aunque no todas las compañías de seguros reciben una cantidad sustancial en primas de microseguros, el 66% de las aseguradoras reportaron haber modificado algunos procesos operativos para atender las actividades de microseguro. Esto sugiere un reconocimiento del cambio de paradigma que las aseguradoras tienen que hacer a fin de generar modelos de negocios efectivos. La implementación de algunos de estos cambios constituye una importante plataforma para la generación de valor para el cliente a través de mejores productos y procesos, así como enfoque hacia la rentabilidad potencial de la institución.

Figura 4: Ajustes operacionales para atender microseguros

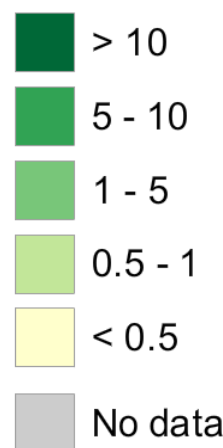


# Cobertura de Microseguros

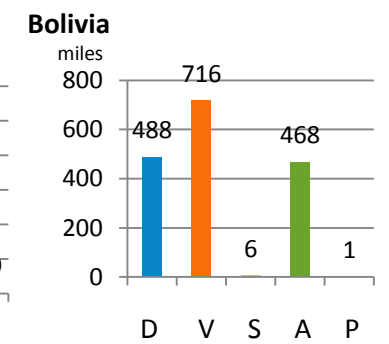
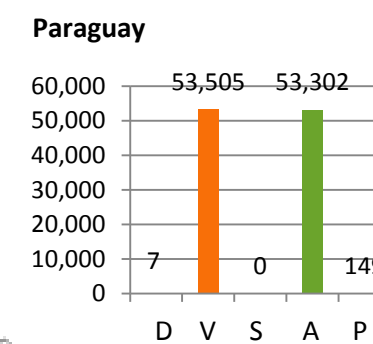
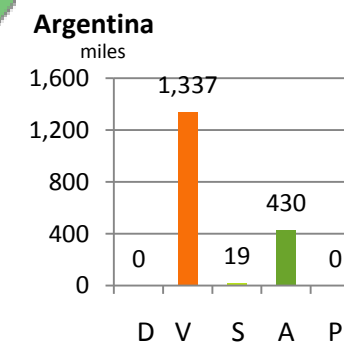
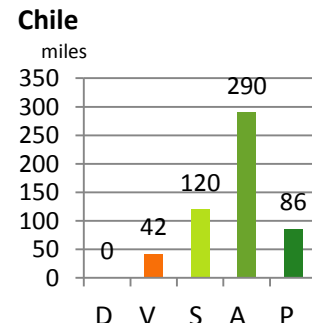
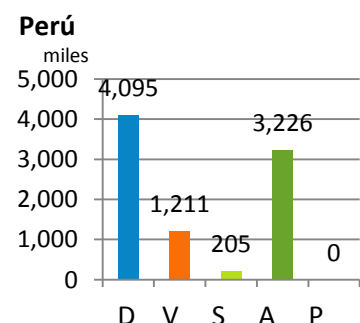
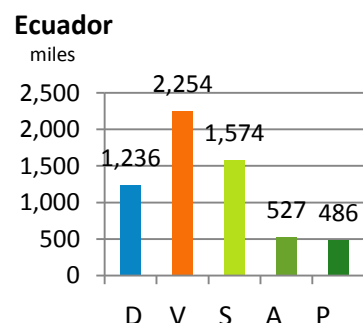
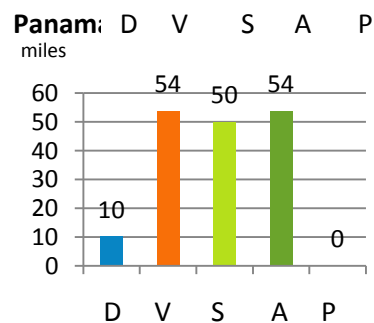
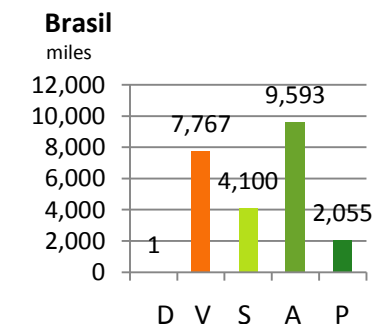
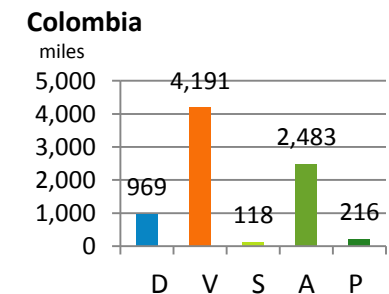
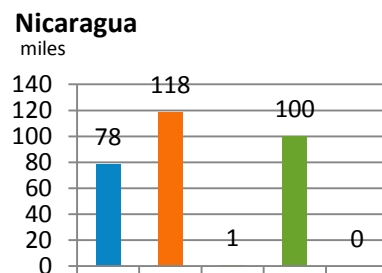
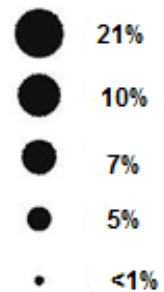
en América Latina y el Caribe



**Total de vidas cubiertas, en millones**



**Ratio de cobertura de microseguros, el porcentaje de la población cubierta por los microseguros**

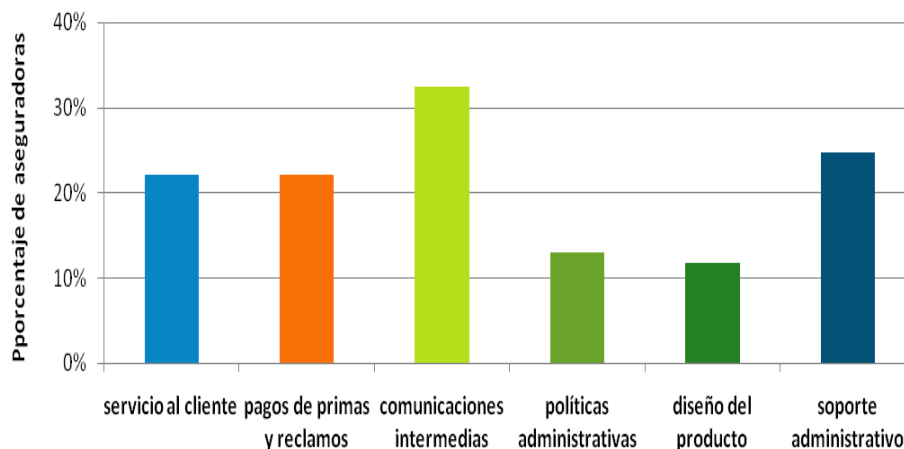


Las aseguradoras han adoptado diversos enfoques institucionales para el manejo y asignación de recursos específicos a los microseguros. La figura 6 muestra que los ajustes más comunes se refieren al diseño y comercialización de los productos de forma diferente que para los productos tradicionales y al uso de canales de distribución diferentes. A nivel mundial, el uso de canales de distribución alternativos es el más primer paso. A menudo, los ajustes en diseño y comercialización vienen poco después como resultado de la demanda del canal de distribución.

Más de dos terceras partes de los proveedores de microseguros indicaron que supervisan el desempeño de sus productos de microseguros. Más de la mitad señalaron que supervisan el desempeño mediante el uso de indicadores financieros, y una cuarta parte señaló que utiliza encuestas de satisfacción. Menos que el 10% de los encuestados utilizan los indicadores de desempeño social, los estudios de impacto u otras medidas tales como indicadores de ventas, comercialización y reclamos.

Casi dos tercios de las aseguradoras reportan el uso de herramientas informáticas para facilitar el suministro de seguros; sin embargo, poco menos de la cuarta parte de las aseguradoras indicaron que contaban con herramientas informáticas específicas para sus productos de microseguros. A pesar de la especialización mínima de las herramientas informáticas para el microseguro, los proveedores de seguros que las poseen, las aplican a una variedad de procesos clave. La figura 5 muestra el porcentaje de aseguradoras que utiliza herramientas informáticas específicas para ciertas tareas.

Figura 5: Herramientas de IT usadas por las aseguradoras



A pesar de que sólo un tercio de las aseguradoras reaseguran los microseguros que suscriben, éstas manifiestan que ello no se debe a falta de reaseguradoras en el mercado. La poca participación de las reaseguradoras en este mercado se explica mejor por los tipos de productos de ofrecidos. Con la inclusión de productos de seguros de propiedad, particularmente catastróficos, agricultura y seguros paramétricos o por índice, es muy probable que la participación de las reaseguradoras se incremente.

## Canales de distribución

Tradicionalmente, los microseguros han sido distribuidos a través de las Instituciones Microfinancieras (IMF), y aun cuando este canal sigue siendo el canal a través del cual se distribuyen la mayoría de los productos de microseguros en ALC, las aseguradoras están ampliando considerablemente su red de distribución. Las encuestas revelaron la existencia de al menos 18 diferentes canales de distribución a través de los cuales al menos un tipo de producto es distribuido.

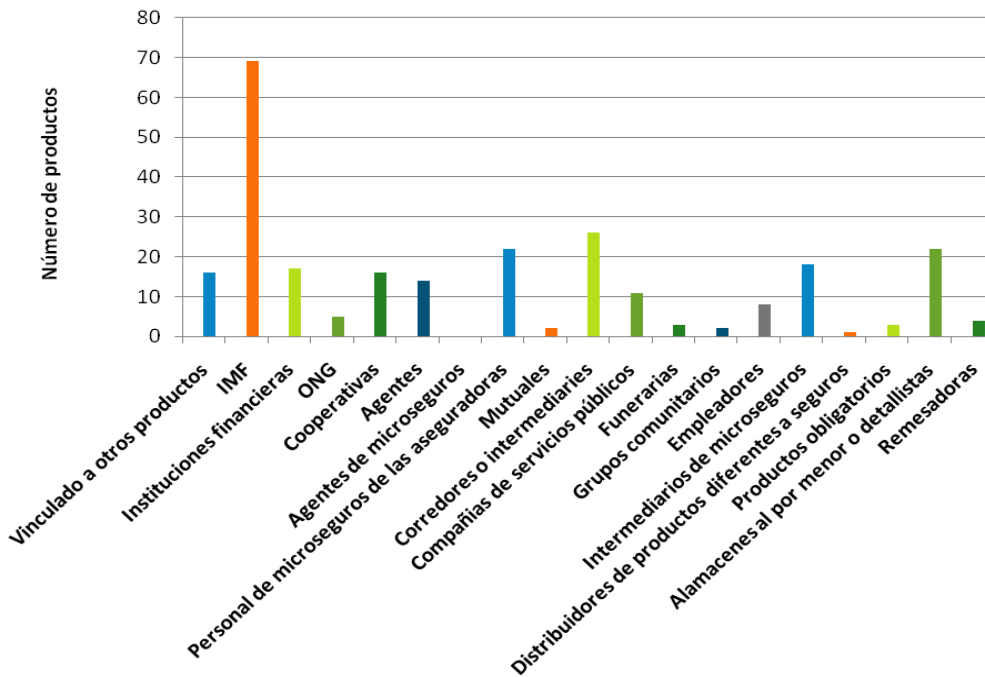
Tabla 2: Principales Canales de Distribución en algunos países

País	Canales de distribución principales
<b>Bolivia</b>	Cooperativas, IMF
<b>Brasil</b>	Venta directa, detallistas, corredores de seguros, agentes
<b>Colombia</b>	Servicios públicos, IMF, almacenes de venta al por menor o detallista, instituciones financieras, teléfonos celulares
<b>Ecuador</b>	IMF, instituciones financieras, corredores de seguros
<b>Guatemala</b>	Instituciones financieras
<b>México</b>	IMF, vinculado a detallistas, cooperativas
<b>Perú</b>	IMF, cooperativas, corredores de seguros

## EL PANORAMA DE LOS MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Sin embargo, el número de canales de distribución utilizado en cada país y el número promedio de canales en la distribución de un producto varía considerablemente entre los países. México, Perú y Colombia son los países con mayor variedad de canales en la región.

**Figura 6: Tipos de canales de distribución**



### Regulación, canales de distribución, y mercado

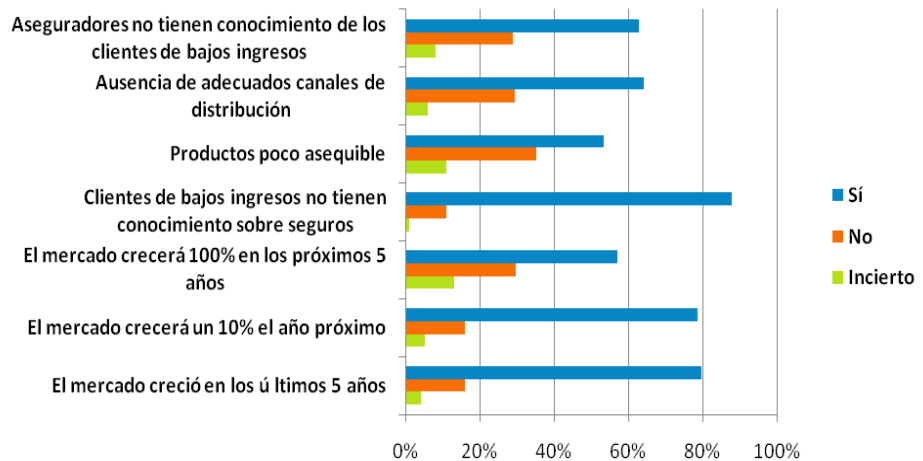
La juventud de la industria de los microseguros regional y mundialmente genera grandes expectativas sobre su alto potencial de crecimiento, pero a la vez también genera una gran incertidumbre sobre cómo deben ser abordados los microseguros por las distintas partes interesadas. Para la realización de este estudio, se preguntó a los encuestados sobre su

percepción del mercado de microseguros y su visión del marco regulador de su país. Las respuestas recibidas se adaptan mucho a las características del mercado de los seguros, reflejando a la vez entusiasmo y aprehensión.

La Figura 7 muestra que en todos los países, las organizaciones demostraron confianza en el crecimiento obtenido a la fecha y en que esta tendencia se mantendría. El 79% de las organizaciones se manifestó de acuerdo (38% muy de acuerdo, 41% algo de acuerdo) con que el mercado creció considerablemente en los últimos cinco años; a la vez, el 79% estuvo de acuerdo (51% muy de acuerdo, 28% algo de acuerdo) que el mercado crecería 10% en el próximo año. Sin embargo, al ser consultado sobre si el mercado crecerá un 100% en los próximos 5 años, las organizaciones tenían menos confianza, el 57% dijo que sí, el 30% dijo que no, y el 30% no estaba seguro. Otras respuestas de la encuesta arrojan luz sobre esta percepción de incertidumbre. El

63% de las organizaciones coincidió en reconocer que existe insuficiente conocimiento sobre las necesidades de aseguramiento de la población de bajos ingresos, y el 88% de las organizaciones coincidió en reconocer que los posibles clientes de bajos ingresos no tienen conocimiento sobre seguros. Adicionalmente, la mayoría de las organizaciones indicaron que creen que existe una

**Figura 7: Percepción del mercado**





falta de asequibilidad y también una falta de canales de distribución de microseguros, (54% y 64% respectivamente). En efecto, si las organizaciones no pueden establecer qué productos desarrollar o cómo deben ser estructurados para llegar a la población de bajos ingresos, entonces sí, es entendible que exista un futuro algo inestable para los microseguros.

Las entrevistas y comentarios de los encuestados dejaron ver claro que la mayor preocupación de los proveedores de microseguros consiste en cómo llegar a los clientes de bajos ingresos con productos adecuados a sus necesidades, manteniendo el proceso simple y económico. Esta preocupación va de la mano con la inquietud sobre la forma de lograr estos objetivos dentro del marco regulatorio del país. Las preocupaciones reflejadas en las encuestas a nivel regional sobre aspectos relacionados con la distribución, la sencillez, facilidad de administración, y la asequibilidad de productos de microseguros, en muchos casos son preocupaciones vinculadas con aspectos regulatorios., Incluso en los tres países con regulación específica de microseguros (Perú, México, y Brasil), los encuestados expresaron su preocupación acerca de estos temas.

Algunos proveedores de microseguros dicen sentir obstaculizada la provisión de microseguros debido a restricciones regulatorias hacia canales de distribución potenciales. Una organización en Chile informó que "la regulación actual dificulta el desarrollo de canales [de distribución] innovadores que proporcionan un acceso seguro a estos segmentos [de bajos ingresos]". Un encuestado de Perú indicó que la exclusión de los teléfonos móviles como posibles canales para la venta y cobro de microseguros, ha limitado en gran medida la capacidad del asegurador de distribuir el producto, especialmente en las zonas rurales.

En algunos países, los proveedores de seguros comentaron no sólo sobre la necesidad de tener acceso a más canales de distribución, sino también destacaron algunos retos para trabajar con los canales de distribución. En efecto, en algunos países las aseguradoras señalaron que los canales de distribución les cobran comisiones excesivamente altas a cambio de distribuir el producto, lo cual puede conducir al establecimiento de primas de seguros en una gama no accesible para la población de bajos ingresos. Adicionalmente, estas tasas parecerían estar basadas más en codicia que en costos, dado que los canales en general no están efectivamente analizando los costos de su papel en la distribución de los microseguros. Un interesante avance regulatorio por ejemplo, es el caso de Panamá, país en el que con anterioridad a 2012, la regulación vigente limitaba la distribución de seguros a intermediarios especializados quienes podían cobrar entre el 20% y el 30% de comisión y legalmente impedía la participación de canales de distribución alternativos como las IMF y las empresas de servicios públicos, los cuales pueden ofrecer un precio más razonable.

Numerosos encuestados también hicieron referencia a desafíos regulatorios sobre la información que debe ser recogida de o distribuida a los clientes, lo que implica productos más complicados para los clientes de bajos ingresos además de implicar mayor costos operativos para la aseguradora. Un entrevistado de Honduras informó que la regulación vigente requiere que el asegurado reciba toda la documentación de la póliza incluyendo todas las cláusulas generales. La entrega del certificado de seguros en estas condiciones conlleva mayores costos de operación para la organización.

### Tipos de mercado en ALC

En ALC se pueden identificar fácilmente cuatro diferentes tipos de mercado, los cuales están determinados por el entorno macroeconómico, comercial y de mercado. El **mercado de frontera** es mercado en el que el microseguro está empezando o está a punto de comenzar. En el **mercado basado en crédito** el microseguro es impulsado por IMF ofreciendo productos a sus clientes. El **mercado masivo** funciona en países con una clase media robusta y creciendo. En este mercado la distinción entre microseguros y los seguros tradicionales es ambigua ya que las aseguradoras simplemente impulsan la preparación del mercado para mayores necesidades de seguro y poder entonces atender esas necesidades. Finalmente, hay un grupo de países que muestran características de múltiples mercados. Este **mercado híbrido** representa a los países que son fuertes en microfinanzas y con una clase media

## EL PANORAMA DE LOS MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

en rápido crecimiento. La Figura 8 muestra como los países de ALC se encuentran alineados en estos tipos de mercados. Esta agrupación de países permite un segmentar por categoría y facilita el análisis de las brechas en los mercados y las soluciones potenciales.

**Figure 8: Países agrupados por tipo de mercado**

Mercados de Frontera (sin o bajo acceso)	Mercado basado en crédito (fuerte sector de IMF)	Mercados masivos (ventas al por menor y masivas)	Híbrido Masivo+ crédito (masivo + IMF)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Argentina</li> <li>▲ Belice</li> <li>▲ Costa Rica</li> <li>▲ Jamaica</li> <li>▲ Panamá</li> <li>▲ Paraguay</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Bolivia</li> <li>▲ República Dominicana</li> <li>▲ Ecuador</li> <li>▲ El Salvador</li> <li>▲ Guatemala</li> <li>▲ Haití</li> <li>▲ Honduras</li> <li>▲ Nicaragua</li> <li>▲ Venezuela (antes)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Brasil</li> <li>▲ Chile</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ México</li> <li>▲ Perú</li> <li>▲ Colombia</li> </ul>

**Figura 9: Brechas identificadas en cada tipo de mercado**

Mercados de Frontera (sin o bajo acceso)	Mercado basado en crédito (fuerte sector de IMF)	Mercados masivos (ventas al por menor y masivas)	Híbrido Masivo+ crédito (masivo + IMF)
<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Conocimiento</li> <li>▲ Desarrollo de productos</li> <li>▲ Análisis actuarial</li> <li>▲ Ventas voluntarias</li> <li>▲ Soporte regulatorio</li> <li>▲ Trabajo con canales no microfinancieros en ausencia de IMF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Ventas voluntarias</li> <li>▲ Soporte administrativo y capacidad de IT (países grandes/programas)</li> <li>▲ Corredores e intermediarios (países pequeños)</li> <li>▲ Contabilidad de costos y controles</li> <li>▲ Seguro de salud</li> <li>▲ Seguro agrícola</li> <li>▲ Tecnología para evaluación de reclamaciones (propiedad y-ag)</li> <li>▲ Protección al consumidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Protección al consumidor</li> <li>▲ Soporte regulatorio</li> <li>▲ Contenido regulatorio de las pólizas</li> <li>▲ Vínculos con instituciones con misión orientada al sector de bajos ingresos</li> <li>▲ Distribución alternativa</li> <li>▲ Eficiencia en soporte administrativo y IT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Protección al consumidor</li> <li>▲ Soporte regulatorio</li> <li>▲ Contabilidad de costos y controles</li> </ul>

La Figura 9 proporciona ejemplos de deficiencias detectadas en los diferentes tipos de mercado según información de las encuestas y según información cualitativa obtenida de discusiones guiadas con las aseguradoras y otros actores operando en los países encuestados.

Aunque todos los países podrían beneficiarse con ayuda para solucionar todas las brechas existentes, el impacto sería mayor para la industria de microseguros local, si se abordasen las brechas específicas del modelo al cual pertenece el país. Al abordar proactivamente estas brechas se puede esperar una ampliación drástica en el acceso y uso de los microseguros, mejorar el valor que estos productos tienen para el mercado de bajos ingresos y aumentar la rentabilidad de las aseguradoras.

Para abordar estas brechas se requieren insumos que reflejen bienes públicos y privados. Los bienes públicos benefician el mercado globalmente, como por ejemplo, normativas relacionadas con el apoyo y la protección al consumidor. Los bienes privados, benefician directamente a una institución en particular, por ejemplo la contabilidad de costos, control y desarrollo de productos. Una combinación de estas insumos públicos y privados será necesaria, no obstante en los países más avanzados, un mayor enfoque en los viene públicos puede ser el enfoque más eficaz. Este tipo de inversiones que atienden las brechas detectadas pueden ayudar a aumentar significativamente el ritmo y la calidad de la expansión.

El desarrollo y madurez de los microseguros en ALC es variable. El crecimiento del sector en la región se ha logrado en ausencia de donantes y de incentivos regulatorios, lo que ha dado a la región un carácter diferente al logrado en África o Asia. En los últimos cinco años, la región ha sido testigo de una maduración del sector, posibilitando una mezcla positiva con mayor alcance, mayor variedad en la distribución, y un movimiento hacia productos que probablemente ofrecen un mayor valor al mercado de bajos ingresos. Esta evolución positiva es probable que continúe a medida que las aseguradoras alcancen mayor rentabilidad en el trabajo con mercados de bajos ingresos y se considere como parte de su estrategia de seguros.

**Vea nuestro mapa interactivo en:**

<http://www.microinsurancecentre.org/landscape-studies.html>

**El estudio sobre el Panorama de los microseguros en ALC estará pronto disponible en el enlace arriba indicado y en <http://microinsurance.fomin.org/>.**

**Estas dos herramientas darán mayor dinamismo al estudio y proporcionarán detalles a nivel nacional para ayudar a los lectores a maximizar el valor del estudio.**

## Referencias

- Ingram, Molly and Michael J. McCord. (2011). "A Discussion Paper - Defining 'Microinsurance': Thoughts for a journey towards a common understanding". MicroInsurance Centre. Escrito para facilitar una sesión sobre las definiciones de microseguros en la reunión de junio 2011 miembro de la Red de Microseguros. Obtenido de [http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc\\_details/848-defining-qmicroinsuranceq-thoughts-for-a-journey-towards-a-common-understanding.html](http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc_details/848-defining-qmicroinsuranceq-thoughts-for-a-journey-towards-a-common-understanding.html).
- Koven, Richard and Michael J. McCord. (2012). "MILK Discussion Note #3: Counting Lives Covered: Getting in Right". MicroInsurance Centre. Obtenido de [http://www.microinsurancecentre.org/milk-project/milk-docs/doc\\_details/869-milk-discussion-note-3-counting-lives-covered-getting-it-right.html](http://www.microinsurancecentre.org/milk-project/milk-docs/doc_details/869-milk-discussion-note-3-counting-lives-covered-getting-it-right.html).
- Matul, Michal, Michael J. McCord, Caroline Phily, and Job Harms.(2010). "The Landscape of Microinsurance in Africa". ILO. Obtenido de [http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc\\_details/762-the-landscape-of-microinsurance-in-africa.html](http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc_details/762-the-landscape-of-microinsurance-in-africa.html).
- Roth, Jim, Michael J. McCord, and Dominic Liber.(2007). "The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries". MicroInsurance Centre. Obtenido de [http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc\\_details/634-the-landscape-of-microinsurance-in-the-worlds-100-poorest-countries-in-english.html](http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/doc_details/634-the-landscape-of-microinsurance-in-the-worlds-100-poorest-countries-in-english.html).