

El Panorama del Microseguro en América Latina y el Caribe 2017

Informe final

El Mapa Mundial del Microseguro



Cofundadores



Federal Ministry
for Economic Cooperation
and Development



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG

Leyenda de los iconos

-  **Agricultura**
-  **Propiedad**
-  **Salud**
-  **Accidentes personales**
-  **Vidacrédito**
-  **Vida**

Publicado por:

Microinsurance Network

www.microinsurancenetwork.org

Munich Re Foundation

www.munichre-foundation.org

Los editores expresan su máximo agradecimiento a las instituciones, los agregadores y otros por haber facilitado sus datos y comentarios.

También queremos agradecer a Access to Insurance Initiative por habernos facilitado datos que han hecho posible realizar este estudio.



Diseño:

Jaywalk Design

Autores:

Este estudio fue llevado a cabo por A2F Consulting

<http://www.a2f-c.com/>



La publicación está protegida por la ley del 18 de abril de 2001 del Gran Ducado de Luxemburgo relativa a los derechos de autor de las bases de datos y las correspondientes leyes. Queda terminantemente prohibido reproducir cualquier artículo de esta publicación, ya sea íntegramente o en partes, sin previo consentimiento escrito del editor.

La información cuantitativa en este documento no representa ningún número absoluto de productos, clientes o de cualquier otro dato. En este documento, más bien, se informa sobre lo que el equipo pudo identificar como microseguro. Si bien es cierto que los datos de este estudio no reflejan ninguna medida absoluta del microseguro en Latinoamérica y el Caribe, el conjunto de los datos es de tal amplitud que sirven para representar el «panorama» del microseguro y ofrecer un cuadro exacto del mercado y de sus componentes.

Aviso legal: Los puntos de vista, las opiniones y las teorías que figuran aquí expuestos y hacen referencia a los resultados del programa del Mapa Mundial del Microseguro (WMM, por sus siglas en inglés) son únicamente puntos de vista, opiniones y teorías de los autores, y no necesariamente reflejan los puntos de vista, opiniones y teorías de Microinsurance Network, sus miembros y/o de instituciones afiliadas, así como de los patrocinadores y sus entidades relacionadas. Asimismo, los nombres de países y territorios, fronteras, y/o escalas aplicadas en este documento, así como las imágenes del mapa WMM y los mapas en línea e interactivos, sirven para fines ilustrativos y no implican la expresión de ninguna opinión –tanto por parte de Microinsurance Network como de sus miembros y/o instituciones afiliadas así como de los patrocinadores y sus entidades relacionadas– sobre el estatus legal de cualquier país o territorio, o bien sobre la delimitación de fronteras o límites. Microinsurance Network no garantiza la exactitud ni la integridad o fiabilidad de cualquier información, puntos de vista, opiniones y teorías que estén incluidos en este documento. Microinsurance Network declara por la presente su exoneración de cualquier responsabilidad al respecto.

ISBN 978-2-9199453-4-4

© 2018 by Microinsurance Network. Reservados todos los derechos.

Contenido

Agradecimientos	3
Abreviaturas	3
Resumen	4
1. Introducción	6
2. Caso de negocios	7
2.1 Disminución del crecimiento de primas	7
2.2 Siniestros regionales	9
2.3 Costes administrativos y la importancia de la tecnología	10
2.4 Canales de distribución	11
2.5 Las comisiones como componente clave de la distribución	12
2.6 ¿Los microseguros son rentables en la región?	13
3. Percepción del mercado de los microseguros	14
4. Evolución del mercado	16
5. Seguir avanzando	19
Apéndices	20
Apéndice A: El Mapa Mundial del Microseguro	20
Apéndice B: Definición y metodología del estudio	21
Apéndice C: Cifras claves – vidas aseguradas y primas por país	26
Apéndice D: Programas de protección social por países	27

Figuras y tablas

Figura 1: La cobertura del microseguro en Latinoamérica y el Caribe	5	Tabla 1: Cifras claves de microseguros	4
Figura 2: Definición del microseguro	6	Tabla 2: Las razones más importantes por las que las aseguradoras no atienden a los segmentos de la población con bajos ingresos	14
Figura 3: El porcentaje de las primas brutas emitidas de microseguros frente a las primas de la industria aseguradora tradicional	7	Tabla 3: Perspectivas de los proveedores frente a los parámetros más importantes para el desarrollo del microseguro	15
Figura 4: Cambios de primaje por país en USD y LCU, 2013-2016 (%)	8	Tabla 4: Indicadores de crecimiento para Nicaragua, México, Perú y Brasil, basados en los datos facilitados por las entidades reguladoras	16
Figura 5: Porcentaje de primas según cobertura de productos primarios (todos los productos) en 2016	8	Tabla 5: Prima máxima anual	22
Figura 6: Comparación de la asignación de primas según cobertura de productos primarios (solo productos comparables)	8	Tabla 6: Vidas aseguradas y primas por países (Dic - 2016)	26
Figura 7: Porcentaje de siniestralidad mediano, promedio y ponderado de primas según el tipo de producto	9	Tabla 7: Pensiones sociales en LAC	29
Figura 8: Distribución del índice de siniestralidad por producto	9		
Figura 9: Cooperaciones a través de la red de teléfonos celulares	10		
Figura 10: Uso de determinada tecnología por parte de los proveedores de microseguros	11		
Figura 11: Alcance de los canales de distribución	11		
Figura 12: Vidas cubiertas según el canal de distribución y el tipo de producto	12		
Figura 13: Primas por vida según el tipo de canal de distribución	12		
Figura 14: Tasas de comisión promedias medianas y ponderadas por primas según los canales de distribución	13		
Figura 15: Índices combinados	13		
Figura 16: Objetivos de los proveedores que actualmente no operan en el mercado de bajos ingresos	14		
Figura 17: Vidas cubiertas por tipo de producto primario	16		
Figura 18: Nuevos productos lanzados desde 2014	17		
Figura 19: Visión de conjunto del marco regulatorio del microseguro en Latinoamérica y el Caribe	18		
Figura 20: Segmentación reflejada en la financiación	27		

Agradecimientos

Investigadores

Kate Ivey
 Ida Hennestad
 Michelle Menezes
 Kalilou Cissé
 Cristina Hidalgo-Ron
 Arturo Hidalgo
 Katya Torres
 Carla Bellido

Agregadores

Federación Interamericana de Empresas de Seguros - FIDES
 Argentina - Asociación de Compañías de Seguros
 Brasil - Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais
 Chile - Asociación de Aseguradores de Chile
 Colombia - Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda)
 Costa Rica - Asociación de Aseguradoras Privadas de Costa Rica
 El Salvador - Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros

Guatemala - Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros
 Honduras - Cámara Hondureña de Aseguradores
 México - Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS)
 Nicaragua - Asociación Nicaragüense de Aseguradoras Privadas
 Panamá - Asociación Panameña de Aseguradores
 Paraguay - Asociación Paraguaya de Compañías de Seguros
 Perú - Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG)
 Uruguay - Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras
 Venezuela - Cámara de Aseguradores de Venezuela

Microinsurance Network y la Fundación Munich quieren expresar su más cordial agradecimiento a los patrocinadores de este estudio, que son AXA, FIDES, ADA, GIZ en nombre de BMZ y Seguros Sura, por hacer posible este estudio. Además, agradecemos al gobierno de Luxemburgo que ha apoyado de forma continua a Microinsurance Network y sus programas.

Un agradecimiento especial va dirigido a todas las aseguradoras y agregadores que dedicaron su tiempo y

esfuerzos a proporcionar los datos esenciales para este estudio. También nos gustaría agradecer a Access to Insurance Initiative por los datos que nos han facilitado para este estudio.

Además, deseamos expresar nuestro agradecimiento a Garance Wattez-Richard, Alejandra Diaz Aguledo, Henk van Oosterhout, Bert Opdebeeck, Katharine Pulvermacher, Dirk Reinhard y Laura Rosado por sus valiosos comentarios y contribuciones a esta publicación.

Abreviaturas

AP –	Accidente personal	MS –	Microseguros
BID –	Banco Interamericano de Desarrollo	OCDE –	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
CAGR –	Tasa de crecimiento anual compuesta (siglas en inglés de Compound Annual Growth Rate)	ORM –	Operador de redes móviles
CNSF –	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas	PBE –	Primas brutas emitidas
FASECOLDA –	Federación de Aseguradores Colombianos	PV –	Punto de venta
FIDES –	Federación Interamericana de Empresas de Seguros	SBS –	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones)
ICR –	Indicadores claves de rendimiento	SIBOIF –	Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras
IF –	Institución financiera	SUSEP –	Superintendencia de Seguros Privados
IMF –	Institución de Microfinanzas	USD –	Dólar estadounidense ¹
IT –	Información tecnológica	WMM –	Mapa Mundial del Microseguro (siglas en inglés de World Map of Microinsurance)
LAC –	Latinoamérica y el Caribe		
LCU –	Unidad monetaria local (siglas en inglés de Local Currency Unit)		

¹ Las tasas de cambio de USD se calculan utilizando los promedios anuales del período, obtenidos de Oanda.com como el promedio de la tasa interbancaria de oferta / demanda para el año 2013 y el año 2016 (1 de enero - 31 de diciembre). A menos que se indique lo contrario, los valores monetarios para los años 2013 y 2016 se dan como el promedio anual en valores de USD en 2013 y el promedio anual en valores de USD en 2016, respectivamente.

Resumen

Con el presente estudio, el Mapa Mundial de Microseguros (WMM) de Microinsurance Network ha presentado las actividades de microseguros en América Latina y el Caribe desde 2016. Según se desprende de los datos recogidos en este estudio, alrededor del 8,1% de la población latinoamericana tenía al menos una póliza de microseguro. Se calcula que actualmente hay un total de 52 millones de personas aseguradas.² Según los datos de las entidades reguladoras, las compañías que han facilitado datos y otras fuentes secundarias, el valor total de las primas brutas emitidas es de 480 millones de USD.³

Según los proveedores de servicios de microseguros que respondieron a esta encuesta, las primas brutas emitidas en el microseguro representan, en promedio, el 2,45% de sus primas totales emitidas. La tasa de crecimiento compuesto anual total⁴ indica que el valor de las primas ha ido bajando ligeramente (en un 3,6%) entre 2013 y 2016.⁵ La depreciación de la moneda local en la región de Latinoamérica y el Caribe impactó sobre el resultado. Al tomar en cuenta esta depreciación, la tasa de crecimiento de primas en dólares constantes de 2016 muestra un aumento del 10%. Además, hubo un aumento real del 19% respecto al número de vidas cubiertas.⁶

Los datos proporcionados por los reguladores muestran una imagen mejor, con aumentos en las primas brutas emitidas entre 2013 y 2016 de un 284%, 566% y 1,799% en Nicaragua, Perú y Brasil, respectivamente.⁷ Durante el mismo periodo de tiempo, el número de vidas cubiertas creció en el Perú en un 516%.⁸

El porcentaje promedio⁹ de primas ponderado de todos los siniestros pagados frente al primaje total de esta región en su conjunto se elevó al 48%. Esto supone un aumento sustancial en comparación con el índice de siniestralidad de 2013 (26%). En 2016, el índice de siniestralidad medio para los productos era similar al valor de 2013 (15%). El índice de siniestralidad del estudio de este año se refiere

Tabla 1: Cifras claves de microseguros

- **480 millones de USD** en primas de microseguro
- **El 8,1%** de la población de LAC tiene un microseguro
- **52 millones** de personas aseguradas
- **Según las entidades reguladoras, las primas experimentaron aumentos significativos entre 2013 y 2016:**
 - **Hasta un 1,799%** en Brasil
 - **Hasta un 284%** en Nicaragua
 - **Hasta un 566%** en Perú
- **En México, el aumento de las primas fue de un 36%** por año en términos medios entre 2007 y 2017

solo a un subconjunto de productos limitado y, por lo tanto, es posible que no sea representativo para el mercado.

Las características del mercado han cambiado poco desde 2013. El estudio de este año identificó un total de 113 productos de microseguro, de los cuales 77 existían en 2013, y 36 eran nuevos. Siete de las compañías que ofrecían microseguros en 2013 entretanto se han retirado de los microseguros (lo que representa el 65% de los productos cancelados -17 en total).

NOTA IMPORTANTE: Este informe incluye datos y otra información publicada después de haber finalizado la nota informativa preliminar.

²El número de vidas cubiertas se basa en una combinación de datos obtenidos de las compañías que facilitaron informes, de entidades reguladoras y de estadísticas de BSLatAm. El número de vidas comparables en 2016 es de 24.182.401, lo que representa el 47% de las vidas identificadas en la región.

³Cabe mencionar que los datos facilitados a las entidades reguladoras son sistemáticamente inferiores a los datos facilitados por las propias compañías.

⁴En base a la tasa de crecimiento anual compuesta, muestra la tasa media de crecimiento anual en un período de tiempo, expresada en términos de porcentaje anual. El cálculo es como sigue:

$$CAGR = \left(\frac{\text{Primas totales 2016}}{\text{Primas totales 2013}} \right)^{\frac{1}{\text{de años}}} - 1$$

⁵Las primas comparables alcanzan 235 millones de USD de primas en 2016, lo que corresponde, aproximadamente, a la mitad del mercado identificado.

⁶Para este estudio, las vidas cubiertas equivalen al número de pólizas.

⁷Los cálculos de aumento de primas se realizaron después de cambiar la moneda local en USD de 2013 y USD de 2016, respectivamente, y por lo tanto, no incluyen los ajustes por fluctuaciones de la tasa de cambio ni la inflación.

⁸Los estudios de 2014 y 2017 difieren sustancialmente según las fuentes de datos utilizadas. El estudio de 2017 se basa más en fuentes secundarias, incluidos los datos de las entidades reguladoras, mientras que el estudio de 2014 se basó principalmente en los datos facilitados por los propios proveedores de microseguros. Además, es probable que la definición de microseguro utilizada por diferentes reguladores y proveedores sea diferente.

⁹El promedio de primas ponderado es un porcentaje que se calculó sumando todos los datos facilitados para un indicador dado y dividiendo el resultado por el primaje total. Los cálculos se realizan en dólares estadounidenses.

Figura 1: La cobertura del microseguro en Latinoamérica y el Caribe



1. Introducción

Comprender el entorno en el que los grupos de interés operan y hacen negocios es crucial para la sostenibilidad y la rentabilidad del sector de microseguros. En este estudio se analizan los datos facilitados por 58 compañías de seguros, asociaciones de seguros de diversos países y entidades reguladoras¹⁰ en América Latina y el Caribe para poner a disposición de los mercados de microseguros en esta región las informaciones más importantes y, además, ofrecer una visión de conjunto sobre los productos y su rentabilidad, las primas y los tomadores de seguro.

El informe consta de cinco secciones. Después de la introducción, la sección dos aborda el caso comercial y describe las primas y la asignación de primas, los índices de siniestralidad en toda la región, los gastos administrativos y la tecnología, así como las comisiones en los canales de distribución. La sección termina con un análisis de rentabilidad basado en un subconjunto de productos, que llega a la conclusión que las coberturas de vida prometen una mayor rentabilidad que otras líneas de productos de microseguros.

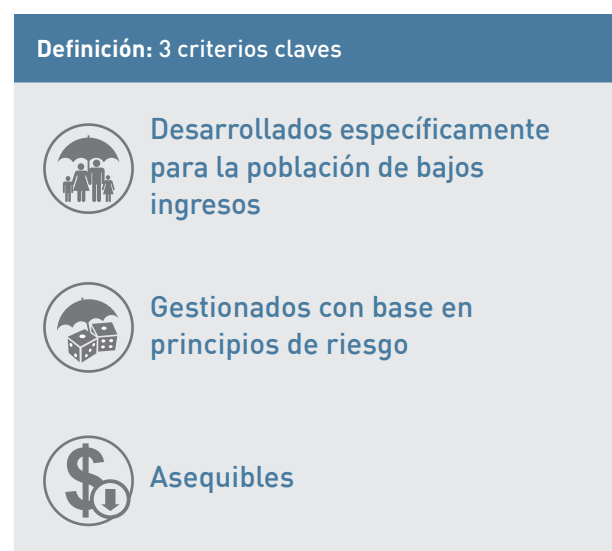
En la tercera sección observamos la percepción del mercado de los microseguros en la región de Latinoamérica y el Caribe. Nuestros hallazgos muestran que los proveedores que no ofrecen microseguros no se dirigen especialmente a los segmentos poblacionales con menores ingresos y que los futuros proveedores potenciales prefieren llegar a los mercados más grandes a través de un seguro masivo en lugar de microseguros.

La cuarta sección examina la evolución del mercado en Latinoamérica y el Caribe, que ha experimentado un crecimiento del número de vidas cubiertas, particularmente respecto a los seguros de vida, propiedad y de agricultura. Según los datos de los reguladores, desde 2013 se ha producido un aumento significativo de las primas. Muchos de los reguladores en Latinoamérica y el Caribe reconocen la importancia y el potencial de los microseguros, y también algunos gobiernos han comenzado a mejorar sus marcos regulatorios para los microseguros.

La quinta sección muestra cómo pueden aprovecharse en el futuro los nuevos conocimientos sacados de este estudio.

Al igual que en 2013, el estudio de este año proporciona los datos subyacentes del proyecto Mapa Mundial de Microseguros. Para los fines del estudio, los productos de microseguro se definen como productos desarrollados específicamente para poblaciones de bajos ingresos, que se administran según los principios de riesgo y que son asequibles (véase la Figura 1).¹¹ Se complementaron los resultados de las primeras investigaciones con datos adicionales de los reguladores en los países donde estaban disponibles, ya que la participación de las compañías que facilitaban los datos fue baja. Cabe señalar que, posiblemente, la definición de microseguros utilizada en las jurisdicciones de diferentes países se desvíe de la definición utilizada en este informe y en el Mapa Mundial de Microseguros.

Figura 2: Definición del microseguro



¹⁰Respondiendo a una encuesta formal, las aseguradoras han facilitado los datos de forma voluntaria. No todas las aseguradoras participaron en la encuesta. Se les aseguró a todas las aseguradoras que sus datos iban a ser tratados de forma anónima. Aproximadamente 30 participantes respondieron que ponían a disposición productos de microseguro, 2 participantes dijeron que ofrecen seguro masivo y 14 participantes respondieron que actualmente no estaban prestando servicios en los segmentos poblacionales de bajos ingresos. Algunas instituciones no querían participar. Se ha complementado la baja tasa de respuestas con información adicional de reguladores y fuentes secundarias como BSLatAm y la Federación de Aseguradores Colombianos (Fasecolda).

¹¹La definición de microseguros se describe más detalladamente en el Apéndice B.

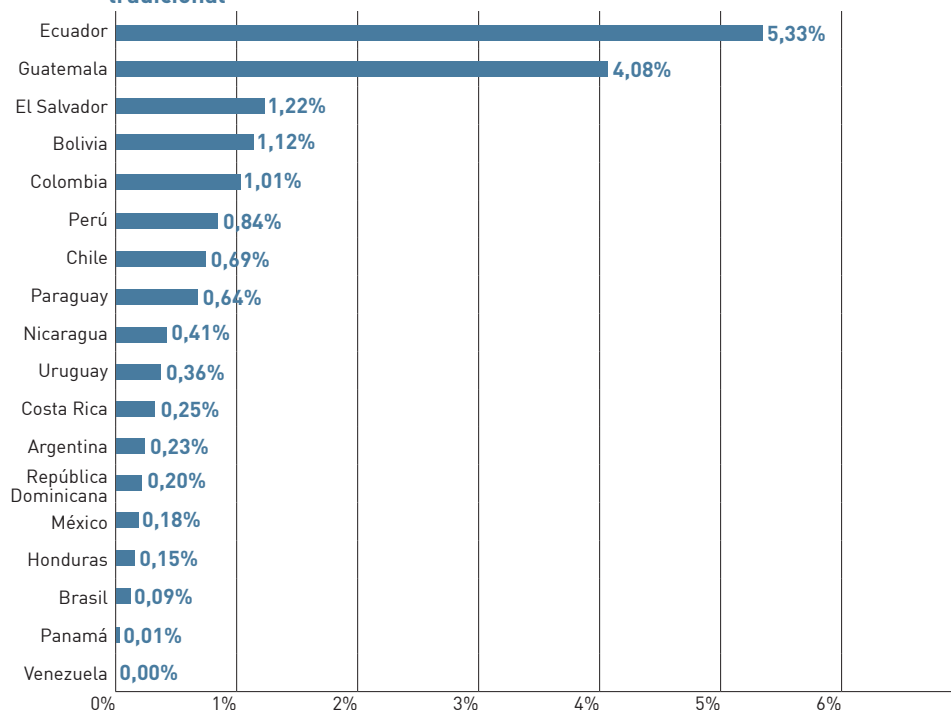
2. Caso de negocios

2.1 Disminución del crecimiento de primas

El primaje total de toda la industria aseguradora en Latinoamérica en 2016 se elevó a 148,500 millones de USD.¹² Según nuestra estimación de 480 millones de USD, las primas de microseguros representaron sólo el 0,3% de esta cifra. Para las compañías que facilitaron datos tanto sobre el total de las primas de seguros como sobre las primas de microseguros, estas últimas representaron el 2,45% de la cifra total. A nivel de una compañía,

la importancia relativa de los microseguros varía del 0,2% al 100% para unos pocos proveedores que se han especializado en microseguros. A nivel de países, la importancia de las primas de microseguros sigue siendo baja, oscilando entre el 0% y el 5,33%; el porcentaje más alto se puede observar en Ecuador y Guatemala, seguido por El Salvador, Bolivia y Colombia.

Figura 3: El porcentaje de las primas brutas emitidas de microseguros frente a las primas de la industria aseguradora tradicional



Fuente: Swiss Re Institute –Sigma Explorer & Data Identified

En el marco de la industria aseguradora tradicional en Latinoamérica, el primaje total anual bajó entre 2013 y 2016 en un 5,13%¹³ al año.¹⁴ En base a datos similares, los microseguros mostraron una tendencia similar, con una disminución del total de las primas sobre la base de una tasa anual del 3,64%. Los datos comparables incluyen informaciones de las compañías que respondieron a las encuestas de 2014 y 2017, así como de aquellas compañías que han entrado recientemente en el mercado.¹⁵ Parte de este cambio es atribuible a un efecto del tipo de cambio,

ya que entre 2013 y 2016 el dólar estadounidense se ha ido fortaleciendo frente a casi todas las monedas de esta región.¹⁶ Si se toma en consideración esta variación de los tipos de cambio, el primaje total se incrementó a una tasa anual del 10% (CAGR).¹⁷ Este efecto también se puede observar cuando se analiza la evolución de las primas en USD en comparación con la evolución de las primas en la unidad de moneda local de cada país; para este fin hemos utilizado datos comparables de determinados países, como se ve en la Figura 4.

¹²Swiss Re Institute –Sigma Explorer: <http://www.sigma-explorer.com/>

¹³En base a la tasa de crecimiento anual compuesta.

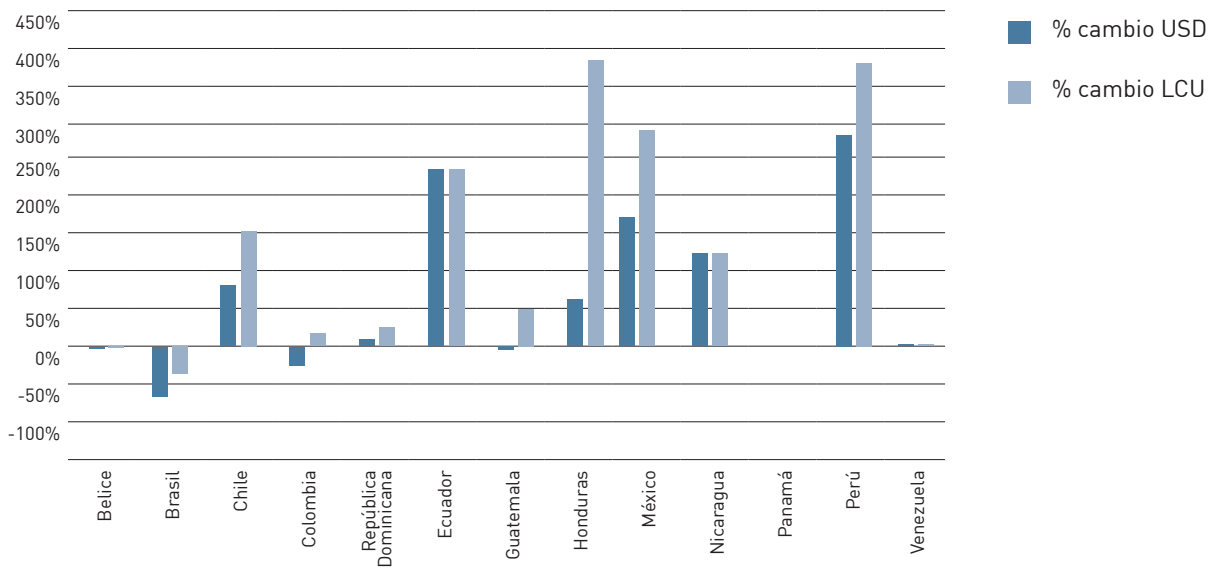
¹⁴Swiss Re Institute –Sigma Explorer

¹⁵Las primas comparables se elevan en 2016 a 235 millones USD lo que corresponde, aproximadamente, a la mitad del mercado identificado.

¹⁶Las monedas locales se convierten al promedio anual en USD de los años respectivos, es decir, 2013 y 2016.

¹⁷El total de primas emitidas brutas comparables en 2016 fue de 235 millones de USD, en comparación con 263 millones de USD en 2013. Sin embargo, para ver la evolución positiva es necesario tener en cuenta la fluctuación de los tipos de cambio. Por lo tanto, se han ajustado las primas brutas emitidas indicadas en el estudio de 2014 al promedio anual de USD en 2016, que así ascienden a 176 millones de USD. El impacto de la fluctuación de las monedas extranjeras se cuantifica en 86,8 millones de USD.

Figura 4: Cambios de primaje por país en USD y LCU, 2013-2016 (%)



Nota: La cifra incluye datos de compañías que facilitaron sus datos tanto en 2014 como en 2017. No representa todo el mercado.

En 2016, los productos de vida y accidentes personales representaron la mayor parte de las primas, con un 64% y 13% del mercado, respectivamente, seguidos por los productos de seguros de propiedad (9%). Aunque las coberturas de vida de microseguros aún representan la mayor parte de primas, su porcentaje disminuyó entre 2013 y 2016 en 12 puntos porcentuales, con un aumento correspondiente de las primas para los productos de microseguros de vida, de vidacrédito, propiedad y agricultura.

Figura 5: Porcentaje de primas según cobertura de productos primarios (todos los productos) en 2016

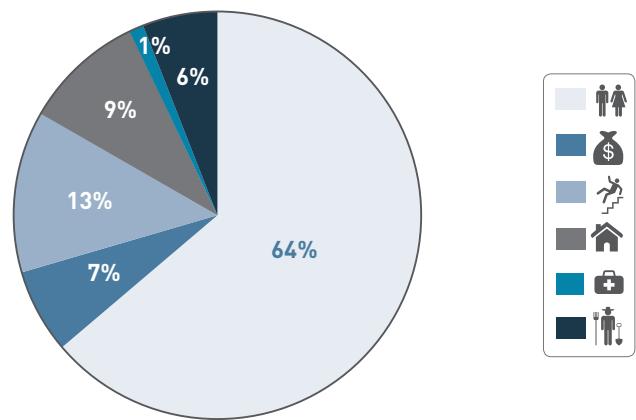
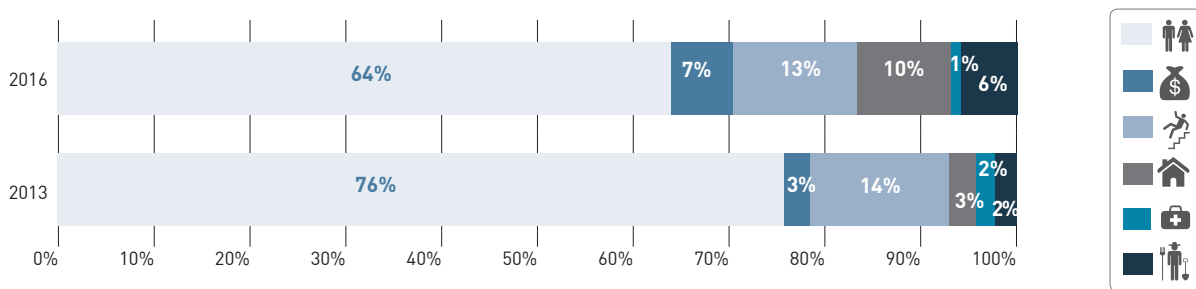


Figura 6: Comparación de la asignación de primas según cobertura de productos primarios (solo productos comparables)



2.2 Siniestros regionales

El índice de siniestralidad promedio entre las líneas de productos es del 29%, frente al 48% de promedio de primas ponderado (véase Figura 7). Esto representa un aumento sustancial frente al índice de siniestralidad promedio ponderado de primas del 26% registrado en 2013; sin embargo, en 2016, sólo hubo datos de los índices de siniestralidad para un subconjunto limitado de productos que representaron el 26% de las primas totales identificadas en la región. Los seguros de propiedad (incluido el seguro de agricultura) arrojaron índices de siniestralidad más altos, algunos incluso más del 100%, mientras que los productos de seguros de vida obtuvieron porcentajes mucho más bajos (27%). En la Figura 7 se muestra el índice de siniestralidad por tipo de producto primario.

Aunque los índices de siniestralidad han aumentado en general, muchos productos aún tienen índices de siniestralidad relativamente bajos, indicados por el índice de siniestralidad promedio para productos (15%), que es mucho más bajo que el promedio ponderado de primas (48%). Esto es consistente con los hallazgos de 2013. En parte, el bajo índice de siniestralidad medio parece que refleja la introducción de nuevos productos con un número relativamente bajo de siniestros. Por lo tanto, algunas primas tienen todavía índices de siniestralidad de cero o cerca de cero. Si excluimos los productos con ningún siniestro pagado en 2016, se obtiene un índice de siniestralidad medio del 21%. El estudio de este año identificó índices de siniestralidad que van del 0% al 400%. Más de tres cuartas partes de los productos alcanzaron índices de siniestralidad por debajo del 40% y menos del 10% tenían índices de siniestralidad superiores al 80%. La Figura 8 proporciona un desglose de los índices de siniestralidad. [Observe que esta distribución no tiene en cuenta el número de pólizas vendidas para cada producto].

Figura 7: Porcentaje de siniestralidad mediano, promedio y ponderado de primas según el tipo de producto

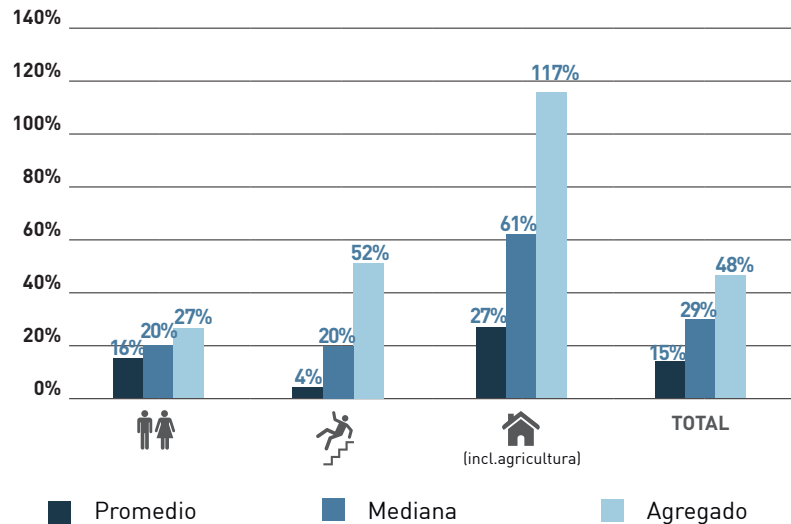
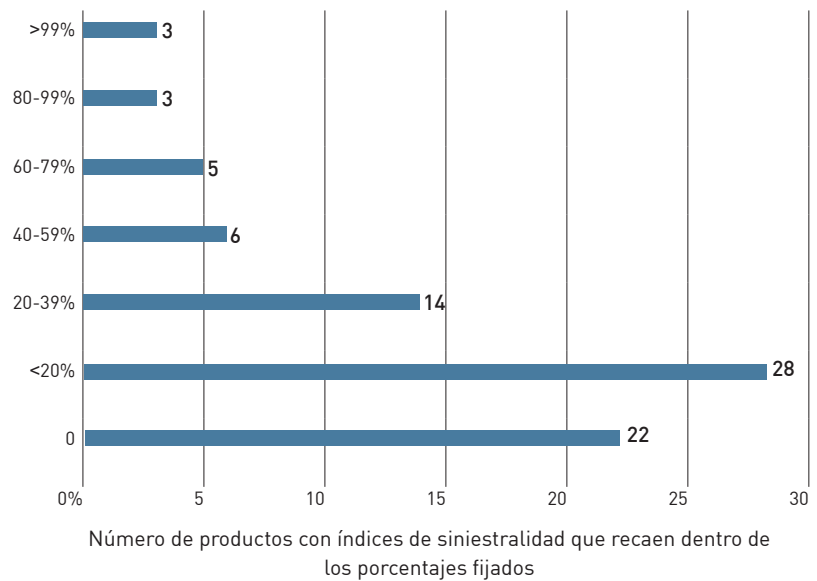


Figura 8: Distribución del índice de siniestralidad por producto



2.3 Costes administrativos y la importancia de la tecnología

Uno de los componentes más importantes del éxito financiero en microseguros es la capacidad de minimizar los costes administrativos. A pesar de su importancia para el negocio, la mayoría de las compañías en Latinoamérica y el Caribe aún no realizan un seguimiento de los gastos ni desglosan los datos de los microseguros. En 2013, más de la mitad de los proveedores de microseguros afirmaban realizar un seguimiento de los indicadores clave de rendimiento financiero, mientras que en 2016 menos del 10% de hecho contabiliza por separado los gastos de microseguros. Para el subconjunto de productos de los cuales se facilitaron los costes administrativos, estos gastos (sin comisiones) representaron alrededor del 20% de las primas (18% en promedio). Esto significa una disminución con respecto a 2013, cuando los costes administrativos representaron el 25% de las primas. La rentabilidad comercial y el valor para los clientes se basan en que los costos administrativos sean bajos.

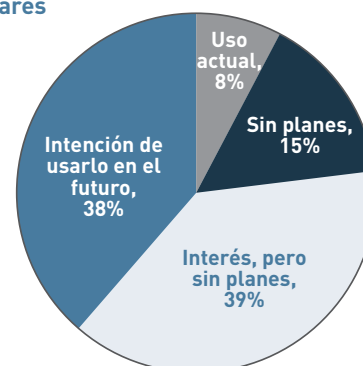
Una forma de reducir los costes administrativos es utilizar la tecnología implementada junto con los operadores de redes móviles. En otras regiones, las aseguradoras utilizan cada vez más los teléfonos móviles para recopilar datos de las aplicaciones, proporcionar el “documento” de la póliza, cobrar las primas de cuentas de dinero móvil, actuar como conducto para el servicio al cliente y facilitar el procesamiento y el pago de los siniestros. En cuanto al avance tecnológico y uso de tecnología móvil para fines de seguros, Latinoamérica y el Caribe se han quedado atrás respecto a otras regiones. Según las respuestas de nuestra encuesta, sólo el 8% de los proveedores de microseguros cooperan actualmente con los operadores de redes móviles.

Los pocos casos en los que se ha utilizado esta tecnología en el campo de los microseguros aún no han producido resultados positivos dignos de mención. El gobierno peruano ha establecido una plataforma de pago móvil, Modelo Perú, que permite a los clientes realizar y recibir pagos a través de sus teléfonos móviles, con interoperabilidad entre los operadores de redes móviles. La plataforma, que tiene como objetivo atender hasta 2020 a dos millones de usuarios activos, incluye a todos los actores importantes en el sistema financiero y está sujeta a la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y Fondos Privados de Pensiones. Además, BIMA, uno de los proveedores líderes de servicios de salud y seguros vendidos a través de dispositivos móviles en mercados emergentes que suelen trabajar en asociación con operadores de redes móviles, ha empezado a operar en Haití, Honduras y Paraguay. A diferencia de BIMA, sólo

una pequeña parte de las aseguradoras usa canales móviles para distribuir productos de microseguro, pero es probable que este porcentaje aumente en los próximos años, ya que muchas han expresado interés en introducir la distribución móvil.

A pesar de la aceptación actual limitada, la tecnología tiene el potencial de ser un motor importante para el crecimiento en el sector de microseguros. En los últimos años, en Latinoamérica ha crecido la popularidad de la banca móvil y del dinero móvil. Por ejemplo, Honduras es ahora uno de los primeros 15 países en cuanto al número de adultos que utilizan activamente la banca móvil. Con la expansión de una nueva cobertura de seguro personal por parte del proveedor de telefonía móvil Tigo, la demanda de microseguros basados en dispositivos móviles también ha aumentado fuertemente en Honduras. En 2015, el 8% de la base de clientes de Tigo en Honduras compró productos de seguros, en comparación con el 0,15% en 2014. Más de una tercera parte de los proveedores de microseguros afirmaron que tenía previsto utilizar la distribución móvil en el futuro.

Figura 9: Cooperaciones a través de la red de teléfonos celulares



Para las compañías que usan tecnología, los canales tecnológicos preferidos utilizados para las aplicaciones y la inscripción son los medios web/redes sociales y software especializado. Las primas se cobran principalmente a través de software especializado y dispositivos de punto de venta, mientras que el servicio al cliente se proporciona en primer lugar a través de centros de atención telefónica, los medios web/redes sociales y teléfonos celulares. Esto indica que, en sus operaciones diarias, la industria de microseguros depende en gran medida de la tecnología. Sin embargo, la región de Latinoamérica y el Caribe continúa a la zaga de sus contrapartes en África, donde en 2014 más de un tercio de los proveedores ya utilizaba la tecnología móvil para pagos de siniestros, el cobro de primas, la inscripción, marketing y educación.

¹⁸Los costes administrativos fueron reportados para 17 productos, que representan USD 96 millones o el 20% del total de las primas identificadas.

¹⁹ibid.

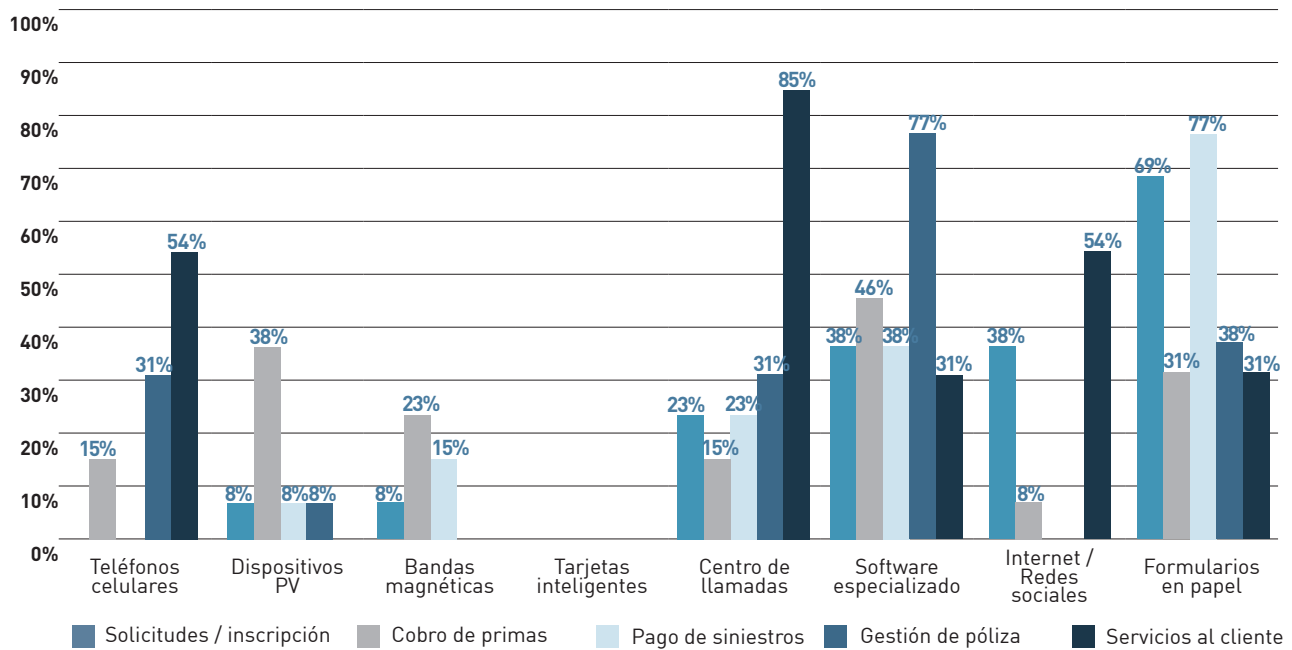
²⁰<http://www.bimamobile.com/> [Último acceso, Oct 20]

²¹EIU (Economist Intelligence Unit), 2016; Global Microscope 2016: The enabling environment for financial inclusion; Sponsored by MIF/IDB, Accion and the MetLife Foundation. EIU, New York, NY.

²²EIU (Economist Intelligence Unit), 2016; Global Microscope 2016: The enabling environment for financial inclusion; Sponsored by MIF/IDB, Accion and the MetLife Foundation. EIU, New York, NY.

²³Landscape of Microinsurance in Africa 2015. Microinsurance Network.

Figura 10: Uso de determinada tecnología por parte de los proveedores de microseguros

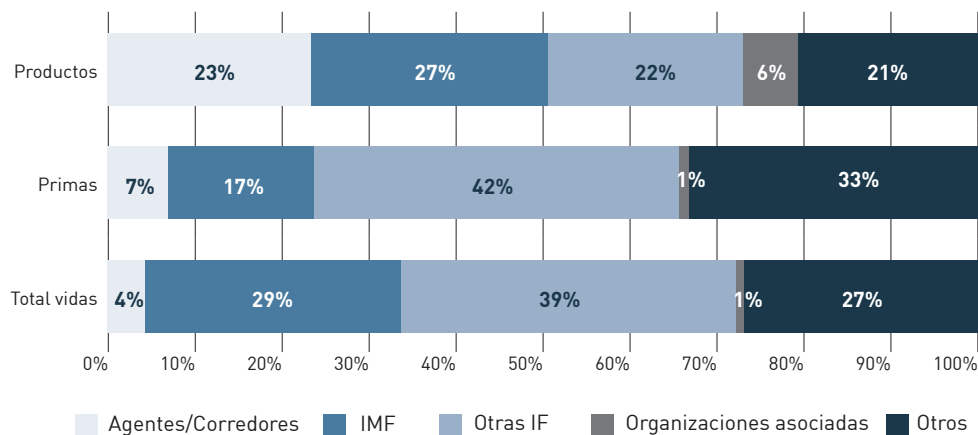


2.4 Canales de distribución

Las instituciones financieras siguen siendo el canal más importante para la distribución de microseguros. La mayoría de las personas cubiertas son contactadas por entidades financieras como bancos, cooperativas de crédito e instituciones del microseguro, seguido por otros canales tales como minoristas, empresas de servicios

y centros de atención telefónica. Las instituciones financieras tienen el alcance más amplio por producto, seguido por otros canales de distribución así como las instituciones del microseguro. Las organizaciones miembro y los agentes/corredores tienen un alcance menor en cuanto a primas y vidas cubiertas.

Figura 11: Alcance de los canales de distribución²⁴

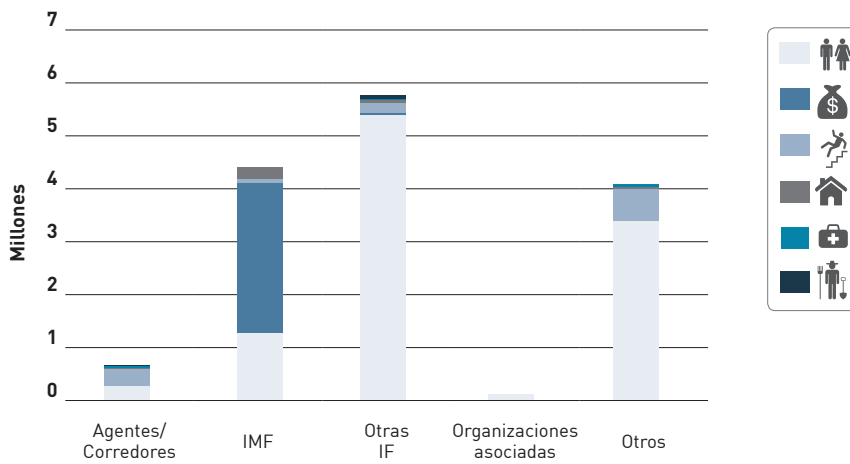


El 94% de la cobertura dentro de las instituciones financieras son coberturas de vida, mientras que el 93% de las coberturas dentro de las instituciones de microfinanzas son coberturas de vida y de vidacrédito. Los agentes/corredores proporcionan principalmente coberturas para accidentes personales (48%) y coberturas de vida (42%). El 52% de las personas cubiertas por un

seguro de vida es atendido por bancos y cooperativas de crédito (clasificadas como otras instituciones financieras), seguido por otros canales de distribución (32%). El 99% de los productos de vidacrédito se distribuye a través de las instituciones de microfinanzas. Los productos de accidentes personales se distribuyen principalmente a través de otros canales de distribución (53%).

²⁴Para el 29% de las vidas cubiertas y para el 34% de las primas identificadas en el estudio de este año existe un canal de distribución.

Figura 12: Vidas cubiertas según el canal de distribución y el tipo de producto



La prima total pagada por persona es mayor en caso de agentes/corredores y otras instituciones financieras.²⁵ También la prima media por persona es más alta si intervienen estos dos canales de distribución.

Figura 13: Primas por vida según el tipo de canal de distribución

Figure 13A: Ingresos por persona (total)

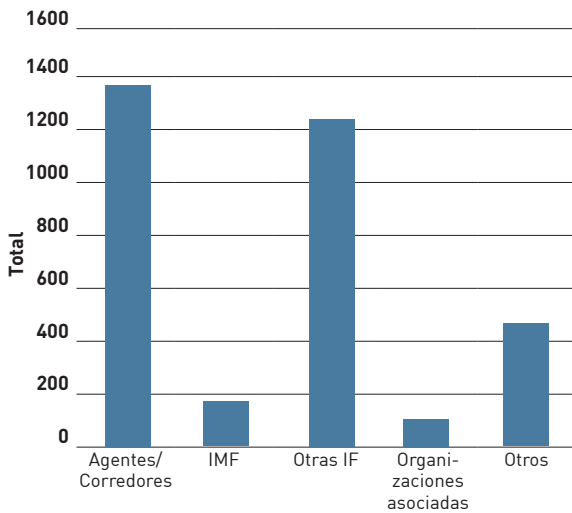
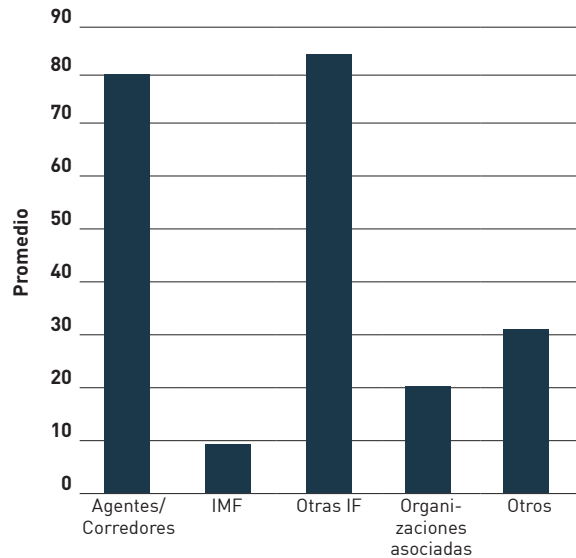


Figure 13B: Ingresos por persona (promedio)



2.5 Las comisiones como componente clave de la distribución

Según nuestra encuesta, las comisiones pagadas a los corredores varían de un 2% al 35%.²⁶ La tasa de comisión mediana se eleva en términos medios a un 11%, mientras que el promedio ponderado de las comisiones pagadas a las primas emitidas es del 25%. Las tasas medias de comisión en los canales de distribución varían entre un 8% y un 35%; las organizaciones miembro tienen las tasas más bajas y los agentes y corredores tienen las tasas

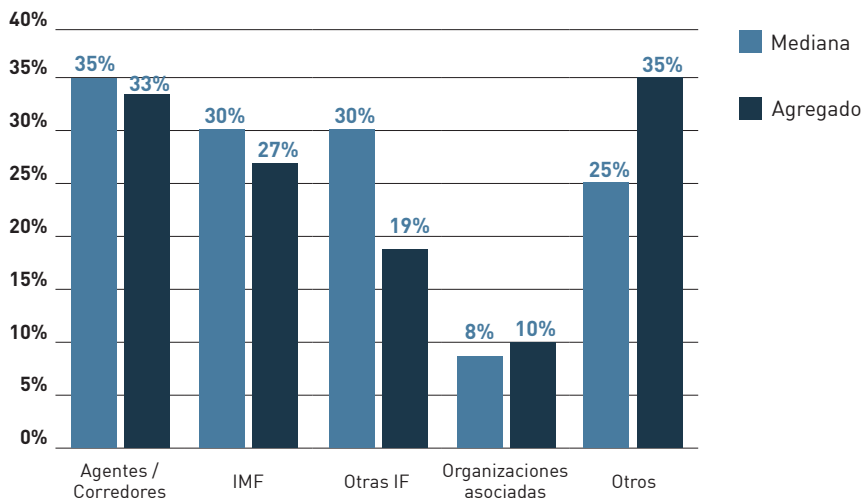
de comisión más altas.²⁷ Los distribuidores de mayor volumen a menudo cobran las comisiones más altas. Pueden hacerlo porque hay solo pocos distribuidores que pueden manejar grandes volúmenes de manera adecuada, es decir, se aprovechan del poder de mercado. Sin embargo, es difícil observar esta tendencia en los datos facilitados, muy probablemente debido a que la encuesta es limitada.

²⁵Se calculan los ingresos por persona como el primaje total dividido por el número de personas que pagan primas. Estas se calculan por cada canal de distribución para 2016.

²⁶Se facilitaron datos de la comisión para 20 productos cuyo volumen asciende a 96 millones de USD, lo que equivale a un 20% del total de las primas de microseguros identificadas.

²⁷Las organizaciones miembro incluyen organizaciones comunitarias, otras organizaciones de membresía, organizaciones de la sociedad civil, mutualidades y cooperativas.

Figura 14: Tasas de comisión promedio mediana y ponderadas por primas según los canales de distribución



56%
La mayoría de los proveedores miden el éxito del microseguro mediante ICR...

≠

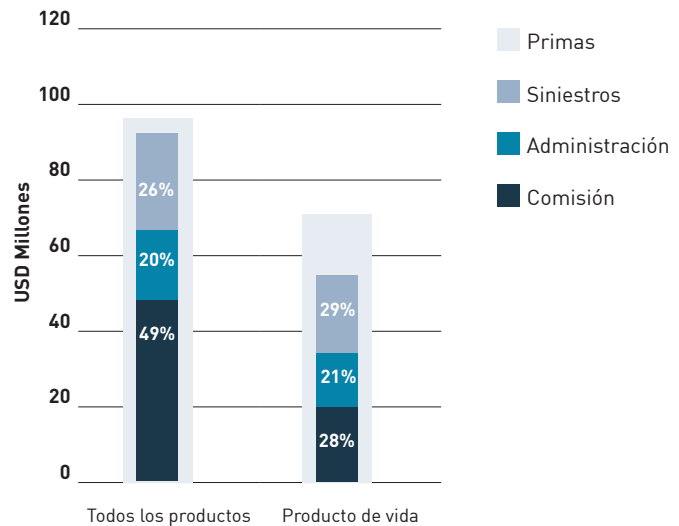
6%
...pero hay pocos que realmente hacen un seguimiento de los gastos incurridos por microseguros.

2.6 ¿Los microseguros son rentables en la región?

Casi el 60% de los encuestados cree que existe un alto potencial de rentabilidad de los productos de microseguros de vida y accidente. Por el contrario, las perspectivas para los productos de microseguros de agricultura son consideradas con mucho menos optimismo. Solo el 6% de los encuestados cree que los productos agrícolas ofrecen un alto potencial de obtener ganancias. El 26% y el 41%, respectivamente, de los encuestados creen que los productos de salud y de propiedad pueden ser rentables.

Solo hubo unos pocos casos en los que se facilitaron los completos datos de casos de negocios,²⁸ y parecen confirmar la opinión de las aseguradoras. La media de los índices de siniestralidad facilitados fue del 70%, y el 75% de los productos contaba con un índice²⁹ de siniestralidad inferior al 90%. El promedio de primas ponderado muestra que los productos de vida arrojaron siniestros, gastos administrativos y comisiones por valor de un 77% de las primas; en cambio, en todas las líneas de productos, el índice de siniestralidad promedio ponderado fue del 95% (véase Figura 15).

Figura 15: Índices combinados



²⁸Se proporcionaron datos suficientes para obtener un índice combinado para 17 productos, cuyo volumen representa 96 millones de USD, es decir, un 20% de todas las primas identificadas de microseguros.

²⁹Se calcularon los índices combinados sumando los siniestros, gastos y comisiones y luego dividiendo el resultado por las primas totales de cada producto.

3. Percepción del mercado de los microseguros

Las razones dadas por las aseguradoras por no atender a los segmentos de la población de bajos ingresos han cambiado ligeramente desde el último estudio sobre Latinoamérica y el Caribe. En el estudio de este año, la razón principal es que este segmento no es el mercado objetivo de los proveedores. Los proveedores también informaron de que la demanda de microseguros es baja. En 2014, la falta de canales de distribución fue la razón más

importante por no atender al segmento de personas con bajos ingresos, pero entre los encuestados de este año solo ha sido la tercera razón más importante. Al igual que en 2014, la falta de información sobre el mercado, que podría ayudar a diseñar productos de seguro, se clasifica como la cuarta razón más común, seguida por comentarios de algunas aseguradoras que simplemente no han tenido tiempo para familiarizarse con el producto.

Tabla 2: Las razones más importantes por las que las aseguradoras no atienden a los segmentos de la población con bajos ingresos³⁰

Serie	Razones principales
1	No es nuestro mercado objetivo.
2	No vemos ninguna demanda de seguros por parte de la población con bajos ingresos.
3	Faltan canales de distribución para atender a este mercado.
4	No hay información suficiente sobre el mercado para ayudar a diseñar productos de seguro para este mercado.
5	Simplemente no hemos llegado a eso o no hemos tenido tiempo.

De los proveedores que no atienden a los segmentos de la población con bajos ingresos, la mayoría tiene la intención de introducir sus productos más bien en el mercado masivo en lugar del mercado de microseguros, que creen que tiene un número menor de clientes potenciales. Con informaciones insuficientes sobre el mercado es un

desafío para la industria de microseguros diseñar nuevos productos. A pesar de que se concentran más en ofrecer productos para el mercado masivo, casi un tercio de los proveedores no tiene previsto ofrecer tipos de seguros dirigidos a los segmentos de menores ingresos. Siempre

Figura 16: Objetivos de los proveedores que actualmente no operan en el mercado de bajos ingresos³¹



³⁰Incluye respuestas de 14 proveedores identificados de seguros no convencionales/no microseguros en la región de Latinoamérica y el Caribe.

³¹Incluye las respuestas de 14 proveedores identificados de seguros no convencionales/microseguros en LAC.

se hace mención que la educación del mercado y los esfuerzos por mejorar los conocimientos financieros de los consumidores son los parámetros más importantes en los que se basa el desarrollo del microseguro. Este fue el caso en el estudio actual de LAC, así como también en el estudio de LAC 2013 y en el estudio de África 2014. En el estudio de este año, tanto las regulaciones más favorables como los canales de distribución y los sistemas informáticos más

eficaces se contemplaron como los segundos parámetros más importantes. Estas razones primordiales no han variado desde 2013. Además, según los proveedores, la falta de entendimiento sobre las necesidades de los clientes de bajos ingresos es un factor importante y, por lo tanto, un tema que debe ser abordado para impulsar el desarrollo en el sector.

Tabla 3: Perspectivas de los proveedores frente a los parámetros más importantes para el desarrollo del microseguro³²

Razones principales	Serie		
	LAC (2016)	LAC (2013)	África (2014)
Esfuerzos por educar a los consumidores en materia de mercados y finanzas	1	1	1
Regulaciones más favorables	2	2	4
Más/mejores canales de distribución	3	3	3
Estudios sobre la demanda del mercado para ayudar a las aseguradoras a entender mejor las necesidades de los clientes	4	5	2

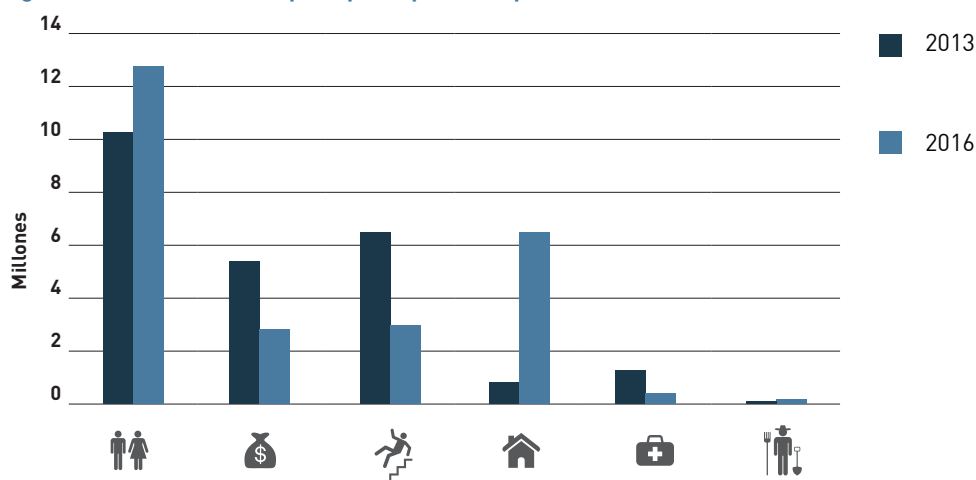
³²Incluye las respuestas de 28 encuestados en LAC.

4. Evolución del mercado

La región de LAC sigue siendo un mercado interesante para el microseguro. Aunque parece ser que los proveedores que actualmente no operan en los segmentos de bajos ingresos se decantan por el seguro de masa como alternativa prospectiva, en los dos últimos años se experimentó en el mercado de microseguros un crecimiento en términos de vidas cubiertas. Las vidas cubiertas por los proveedores de microseguros aumentó de 20.298.300 en 2013 a 24.182.400 en 2016.³³

Los productos recientes más desarrollados cubren propiedad, pero también hubo un desplazamiento en la composición de los nuevos productos, habiéndose observado un mayor crecimiento en los productos del seguro de vida y de agricultura. En los últimos años ha ganado en popularidad el microseguro agrícola basado en índices. A partir del estudio de 2014, las vidas cubiertas por productos del seguro de propiedad y de agricultura aumentaron en un 633% y 132% respectivamente.

Figura 17: Vidas cubiertas por tipo de producto primario



A pesar del incremento en el número de vidas y productos, las primas descendieron un 11% desde 2013, lo cual se refleja con un valor negativo del 3,64% en la tasa de crecimiento compuesto anual. Sin embargo, es importante tener en cuenta que los estudios de 2014 y 2017 difieren sustancialmente en cuanto a las fuentes de datos utilizados. El estudio de 2017 se basa más en fuentes secun-

darias, incluidos los datos de las entidades reguladoras, mientras que el estudio de 2014 se basó principalmente en los datos facilitados por los propios proveedores de microseguros. De esta forma se obtiene un análisis comparativo más holístico en base a los datos facilitados por las entidades reguladoras, tal y como se muestra en la Tabla 4 siguiente.

Tabla 4: Indicadores de crecimiento para Nicaragua, México, Perú y Brasil, basados en los datos facilitados por las entidades reguladoras

País	Aumento de primas
Nicaragua	Entre 2013 y 2016 se registró un aumento del 284% en las primas del microseguro (de 218.093 de USD en diciembre de 2013 a 837.238 en diciembre de 2016). ³⁴ Según el informe de las entidades reguladoras, las primas experimentaron un crecimiento anual del 36%, 78% y 84% en 2014, 2015 y 2016, respectivamente, ³⁵ lo cual muestra una aceleración del crecimiento.
México	Entre 2007 y 2017, el volumen de primas en el microseguro aumentó un 36% en términos medios anuales. En 2007 se estableció un marco regulatorio para el microseguro. ³⁶
Perú	Entre 2013 y 2016 se registró un aumento del 566% en las primas del microseguro (de 2,9 millones de USD en diciembre de 2013 a 19,6 millones en diciembre de 2016). ³⁷
Brasil	Entre 2013 y 2016, el volumen de primas experimentó un incremento del 1799% (de 3,5 millones de USD en diciembre de 2013 a 65,7 millones en diciembre de 2016). ³⁸

³³Ello representa el 47% de las vidas identificadas en la región.

³⁴Información facilitada por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), Nicaragua.

³⁵Entrevista de A2F con la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras, Nicaragua 25, 2017.

³⁶Entrevista de A2ii con la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF), México

³⁷Información facilitada por la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), Perú.

³⁸Información facilitada por la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP), Brasil.

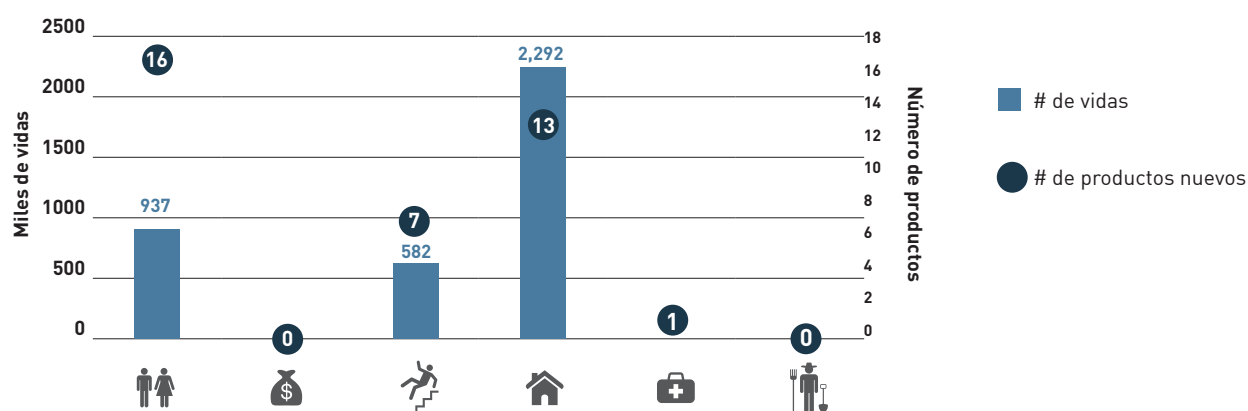
En el estudio de este año también se analizaron tres tendencias en el mercado:

1. Continuidad del negocio de microseguros: se refiere a las aseguradoras que ofrecieron productos del microseguro en 2013 y también en 2016.
2. Cancelación del negocio de microseguros: se refiere a productos del microseguro que se dejaron de ofrecer a partir del 2013.
3. Nuevo negocio de microseguros: se refiere a aseguradoras que a partir del 2013 empezaron a ofrecer nuevos productos en el mercado.

En el estudio de este año se identificó un total de 113 productos de microseguro que se ofrecieron en 2016. De estos productos, 77 ya se ofrecieron en 2013, 36 eran nuevos, 17 se cancelaron entre 2013 y 2016, y otros tres productos, que anteriormente habían sido ofrecidos por separado, se combinaron en un solo producto. No se sabe cuál es el estatus de 26 de los productos ofrecidos en 2013.

Un total de 34 compañías ofrecieron productos que continuaban de 2013 a 2016. Siete de las compañías que ofrecieron microseguros en 2013 dejaron de operar en el sector del microseguro, lo que supone un 65% de los productos cancelados. Hubo dos compañías que entraron en el mercado. El 43% de los nuevos productos, es decir, la proporción más elevada, correspondió al seguro de vida, seguido por el seguro de propiedad con el 19%.

Figura 18: Nuevos productos lanzados desde 2014



En 2016, los productos continuados cubrieron una media de 206.094 vidas, en comparación con 201.139 vidas en 2013. Según los datos del estudio de 2014, las vidas cubiertas por productos cancelados con posterioridad se elevaron a una media de 145.920. Esta cifra media (un 38% más baja que la media en 2013 de productos continuados con posterioridad) revela que los productos cancelados afectaron, en términos medios, a un volumen de clientes más reducido. Ello demuestra que quizás estos productos no sean los más adecuados para el sector de microseguros, dado que se requieren volúmenes más elevados para compensar las primas inferiores.

Varias iniciativas recientemente creadas en la región fomentaron la implantación de nuevos productos del microseguro y atraen a nuevos participantes en el mercado. Estas iniciativas son gestionadas principalmente por entidades internacionales, asociaciones y compañías como, por ejemplo, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en Belice y Swiss Cooperation en Bolivia, así como en el caso de Chile, por BBVA ALG y Fondo Esperanza.

Además, los gobiernos de algunos países se están dando cuenta de la importancia y el potencial que alberga en el sector de microseguros y empezaron a introducir una serie de mejoras en sus marcos regulatorios. Perú, México, Brasil y Nicaragua son unos de los países vanguardistas que disponen de una regulación avanzada a nivel de

microseguros. Las lecciones que se aprenden de ellos sirven para ayudar a países que aún no han empezado a desarrollar regulaciones similares. En Nicaragua, por ejemplo, se introdujo en 2015 una norma en el ámbito del microseguro que permite la venta de pólizas de microseguros a las instituciones de microfinanzas, lo que provocó un incremento del microseguro en el país. Así, por ejemplo, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú decidió actualizar sus normas para incentivar a las compañías de seguros a diseñar productos del microseguro.

Si bien es cierto que no existe ningún marco regulatorio aplicable al microseguro, tanto Argentina como El Salvador establecieron el microseguro como elemento prioritario en sus estrategias de inclusión financiera e iniciaron una serie de estudios sobre las necesidades y la demanda potencial de microseguros en los segmentos de bajos ingresos. En Paraguay, en marzo de 2016, el Banco Central y la Superintendencia de Seguros mantuvieron una serie de reuniones sobre el tema de la inclusión financiera con compañías de seguros y reaseguros, bancos, empresas de telecomunicaciones y otras instituciones financieras importantes. Estas reuniones tenían por objetivo entender mejor la demanda y los obstáculos que se presentan en la puesta a disposición y accesibilidad de los productos de microseguro.⁴⁰

^{39/40}EIU (Economist Intelligence Unit), 2016; Global Microscope 2016: The enabling environment for financial inclusion; Sponsored by MIF/IDB, Accion and the MetLife Foundation. EIU, New York, NY.

Figura 19: Visión de conjunto del marco regulatorio del microseguro en Latinoamérica y el Caribe



Fuente: Entrevista de la Iniciativa de acceso a los seguros (A2ii); entrevistas de A2F; EIU (Economist Intelligence Unit), 2016; Global Microscope 2016: The enabling environment for financial inclusion; Patrocinado por MIF/IDB, Accion y MetLife Foundation. EIU, Nueva York, NY.

5. Seguir avanzando

El estudio del panorama de 2017 muestra una continuidad de la tendencia expuesta en los estudios del panorama anteriores, a saber, el microseguro en LAC sigue en expansión. Se calcula que en 2016 los microseguros cubrieron la vida de un total de 52 millones de personas, lo que representa un 8,1% de la población de LAC. Las primas brutas emitidas alcanzaron un volumen de 480 millones de USD. Las vidas cubiertas aumentaron en un 19%, mientras que en el crecimiento compuesto de las primas se alcanzó una tasa negativa del 3,6%. Este resultado se vio marcado por la depreciación de las monedas locales en toda LAC. Si la tasa de crecimiento de las primas se mide sobre una base constante de USD en 2016, los resultados mostrarían un incremento del 10%.

Este informe sacó a la luz algunas oportunidades importantes para que los proveedores mejoren su negocio.

- Asimismo se señala la distribución como factor clave para lograr una expansión efectiva del microseguro. Los diferentes canales de distribución se rigen por sus propias motivaciones a la hora de ofrecer microseguro. Cuando se crean asociaciones efectivas, las aseguradoras deben dar una respuesta adecuada a las necesidades y motivaciones de los canales de distribución.
- La tecnología tiene el potencial de aumentar la eficiencia y de reducir los costes administrativos. La tecnología «back-end» y las redes de telefonía móvil ofrecen la gran oportunidad de expandir el microseguro en LAC.
- Los gobiernos reconocen la importancia y el potencial del microseguro y han comenzado a introducir mejoras en sus marcos reguladores para el microseguro. Lo primero que se hizo fue incluir los estudios sobre las necesidades y la demanda potencial del microseguro. Se espera que los marcos regulatorios mejorados animen a los proveedores a continuar su expansión y desarrollo en el ámbito del microseguro.

Apéndices

Apéndice A: El Mapa Mundial del Microseguro

Una iniciativa de Microinsurance Network y la Fundación Munich Re, el Mapa Mundial del Microseguro (WMM, por sus siglas en inglés) es una plataforma para generar conocimientos y compartir todo lo relacionado con el microseguro. En ella albergan datos y análisis de los importantes estudios del panorama, los cuales se visualizan en un mapa mundial interactivo en <http://worldmapofmicroinsurance.org/>.

Historia de los estudios del panorama

Los intentos de entender el sector del microseguro con ayuda de los datos empezaron con el estudio innovador del MicroInsurance Centre, **The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries**, publicado en 2007. A continuación se publicaron los siguientes estudios:

El estudio **The Landscape of Microinsurance in Africa 2009**, basado en los datos de 2008, fue publicado por el Fondo para la Innovación en Microseguros de la OIT.

El estudio **The Landscape of Microinsurance in Africa 2012**, basado en los datos del 2011 y llevado a cabo por el MicroInsurance Centre, se publicó junto con el Programa de GIZ Fomento del Diálogo en el Sector Financiero en África "Making Finance Work for Africa" (MFW4A) y la Fundación Munich Re en colaboración con el African Development Bank Group, Microinsurance Network y el Centro sobre Impactos del Seguro de la OIT.

El estudio **The Landscape of Microinsurance in Latin America and the Caribbean 2012**, basado en los datos de 2011, fue llevado a cabo por el MicroInsurance Centre, así como encomendado y publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y su Multilateral Investment Fund. Recibió fondos de la Citi Foundation y la Fundación Munich Re.

El estudio **The Landscape of Microinsurance in Asia and Oceania 2013**, basado en los datos de 2012, fue llevado a cabo por MicroSave y publicado conjuntamente por la Fundación Munich Re y el GIZ en colaboración con Microinsurance Network.

El estudio **El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: Un mercado cambiante**, basado en los datos de 2013, fue llevado a cabo por el MicroInsurance Centre y publicado conjuntamente por Microinsurance Network y la Fundación Munich Re en el programa Mapa Mundial del Microseguro (WMM). Fue cofundado por Bradesco Seguros, CNseg, BID y su Multilateral Investment Fund, el Gobierno del Gran Ducado de Luxemburgo y el World Bank Group.

El estudio **The Landscape of Microinsurance in Africa 2015**, basado en los datos de 2014, fue llevado a cabo por el MicroInsurance Centre y publicado conjuntamente por Microinsurance Network y la Fundación Munich Re en el programa Mapa Mundial del Microseguro (WMM). Fue publicado en cooperación con el programa de GIZ Fomento del Diálogo en el Sector Financiero en África "Making Finance Work for Africa" (MFW4A) y con el apoyo del Gobierno de Luxemburgo.

¿Por qué lo necesitamos?

El seguro es una industria que se basa en datos y, con el programa WMM, el sector puede desarrollarse de forma efectiva, ofrecer más productos valiosos a los clientes y mejorar la rentabilidad para las aseguradoras. En el caso del microseguro se trata de una industria emergente que, por el momento, aún no dispone de suficientes datos para crear parámetros aplicables a toda el área que sirvan de referencia en la valoración del rendimiento. Los datos desempeñan un papel importante en el avance del microseguro porque generan conocimientos específicos del mercado, facilitan el desarrollo del mercado, fomentan las buenas prácticas y permiten ofrecer nuevos productos y servicios. Además de ser esenciales para una tarificación efectiva, los datos específicos de un país también contribuyen a que las aseguradoras entiendan mejor el mercado de bajos ingresos y a que los objetivos y parámetros se desarrollen a nivel cuantitativo. El hecho de que las aseguradoras dispongan de mejores conocimientos del mercado de bajos ingresos redundará tanto en beneficio de las propias aseguradoras como en el de sus clientes, es decir, accesibilidad de los clientes a mejores productos y ampliación del espectro de clientes en las aseguradoras.

¿Qué se logra con ello?

En definitiva, el programa WMM contribuirá al avance del microseguro como herramienta que ofrece a la población de bajos ingresos en los países en vías de desarrollo una protección efectiva frente a las crisis que los empujan y los atrapan en la pobreza. Ello se logra poniendo a disposición de las aseguradoras los conocimientos que necesitan para elaborar productos más valiosos y efectivos. En el momento que adquieran mayor comprensión del mercado de bajos ingresos y de las necesidades concretas de los clientes, las empresas podrán diseñar productos hechos a la medida de las necesidades de sus clientes y ofrecerlos a un precio eficiente. Mediante la trazabilidad de los datos las empresas podrán obtener información importante sobre el mercado en el que operan y, por ende, ampliar su

negocio e incluso alcanzar un mayor número de clientes de bajos ingresos.

La plataforma es el punto final de los datos y de la investigación sobre el microseguro. Los datos relativos al microseguro confluyen en un solo sitio, con lo cual se crea un espacio libre para más conocimientos, actividades en común y formación. Con la creación de una autoridad colectiva en el microseguro, aumentará el respeto y el reconocimiento frente a la industria, y ayudará a consolidar su estatus como herramienta importante para el desarrollo a nivel mundial.

Apéndice B: Definición y metodología del estudio

Definición

La siguiente definición sirvió de base a la hora de seleccionar los productos y programas del microseguro considerados adecuados para la inclusión en el estudio del panorama en Latinoamérica y el Caribe:

A efectos de este estudio, los seguros han de cumplir cada uno de los siguientes criterios para que sean considerados productos de microseguro. Los productos para el mercado masivo han de incluirse, siempre y cuando cumplan esta definición; asimismo se recopilarán datos limitados de los productos para el mercado masivo que no se ajustan a estos criterios.

- i. Desarrollado para personas de bajos ingresos: El producto tiene que haber sido desarrollado expresamente para personas de bajos ingresos (no se trata de seguros que también los compran las personas de bajos ingresos, sino productos que son diseñados para este colectivo de personas).*
- ii. Portador del riesgo: El gobierno no ha de ser el único portador del riesgo (no son programas de la seguridad social); el programa se debe gestionar en base a los principios del seguro.*
- iii. Asequibilidad/niveles modestos de primas: El importe básico/mínimo anual de la prima es proporcional al nivel de las rentas en el sector de bajos ingresos de cada país, según los riesgos asegurados (ver la siguiente tabla).*

Tabla 5: Prima máxima anual⁴¹

País	Moneda local	Vida / Accidente - 1% del PIB per cápita		Salud - 4% del PIB per cápita		Prop. / Agr. - 1,5% del PIB per cápita	
		Local	USD	Local	USD	Local	USD
Argentina	ARS	1.744	135	6.976	539	2.616	202
Antigua y Barbuda	XCD	370	137	1.481	549	555	206
Bahamas	BSD	228	228	919	919	342	342
Belice	BZD	98	49	390	195	146	73
Bolivia	BOB	211	31	844	123	317	46
Brasil	BRL	344	87	1.375	347	515	130
Barbados	BBD	312	154	1.247	617	468	231
Chile	CLP	95.137	134	381.010	537	142.879	201
Colombia	COP	191.936	61	767.745	242	287.904	91
Costa Rica	CRC	68.115	113	239.373	450	89.898	169
Cuba	CUP	77	77	306	306	115	115
Dominica	XCD	3.319	71	13.321	285	5.002	107
República Dominicana	DOP	2.951	65	11.759	259	4.404	97
Ecuador	USD	62	62	248	248	93	93
Granada	XCD	249	92	995	368	373	138
Guatemala	GTQ	298	39	1.191	156	447	59
Guyana	GYD	8.337	41	33.349	165	12.506	62
Honduras	HNL	564	25	2.256	101	846	38
Haití	HTG	463	8	730	33	274	12
Jamaica	JMD	6.061	51	24.242	204	9.091	77
San Cristóbal y Nieves	XCD	426	158	1.703	631	639	237
Santa Lucía	XCD	209	77	835	309	313	116
México	MXN	1.563	90	6.253	360	2.345	135
Nicaragua	NIO	581	21	2.326	83	872	31
Panamá	PAB	133	133	531	531	199	199
Perú	PEN	204	60	817	241	306	90
Paraguay	PYG	234.655	41	938.619	163	351.982	61
El Salvador	USD	42	42	169	169	63	63
Surinam	SRD	379	95	1.518	379	569	142
Trinidad y Tobago	TTD	1.109	173	4.434	693	1.663	260
Uruguay	UYU	4.672	156	18.689	623	7.008	234
San Vicente y las Granadinas	XCD	182	67	728	270	273	101
Venezuela, RB	VEF	866	138	3.465	550	1.299	206

⁴¹ La tabla ofrece una lista que muestra los límites de las primas por tipo de producto, calculadas sobre la base del PIB per cápita en el sector de bajos ingresos en cada país y los porcentajes estimados del PIB per cápita en Vida/Accidente, Salud y Propiedad/Agricultura, respectivamente. Por coherencia, los porcentajes son los que se utilizaron en el estudio del panorama de 2014, que se determinaron en base a una revisión de productos en varios países de la región y a nivel global. Los porcentajes se determinaron como valores aproximativos efectivos del rango superior de productos de microseguro. Estos importes han de servir de orientación y no imponerse como criterios duros y rápidos. La mayoría de los productos mencionados en el informe se sitúan holgadamente por debajo de estos límites.

Metodología

Recopilación de datos

Los investigadores en este estudio tuvieron por objetivo incluir a todas las organizaciones que ofrecen productos que cumplen con lo establecido en la definición del microseguro. A fin de determinar estas organizaciones, se realizó una investigación documental para identificar a todos los proveedores de seguros en cada país. Esta investigación se llevó a cabo en combinación con debates en los que participaron entidades reguladoras, asociaciones (p.ej. Fasescolda) y otras aseguradoras o grupos de interés importantes en el mercado.

Como primer método para recabar datos se eligió una encuesta en línea. A las aseguradoras reguladas y a otros proveedores potenciales de microseguros se les contactó por correo electrónico, facilitándoles información sobre el estudio y el enlace para acceder al instrumento de la encuesta. Un equipo de seis investigadores se puso en contacto por teléfono y correo electrónico para animar a que se participara, ayudar a rellenar la encuesta, aclarar o hacer preguntas sobre la información facilitada, y asegurarse de que las encuestas definitivas estaban completas y eran lo más precisas posible.

El segundo método para recabar datos sobre productos y proveedores del microseguro se llevó a cabo en base a una segunda fuente que incluyó medios publicados y no publicados en inglés, español y portugués, así como recursos académicos, periodísticos, corporativos y de consultoría. Siempre respetando los plazos fijados para el estudio, estos recursos se emplearon para dar una respuesta a cualquier punto que haya quedado sin aclarar por parte de la aseguradora, el canal de distribución o la entidad reguladora.

Todas las respuestas fueron voluntarias y los encuestados tuvieron la opción de desistir de su participación en

cualquier momento. Algunas organizaciones se negaron a participar en el estudio. Lo primero que hicieron los investigadores en estos casos fue responder a las preguntas y ocuparse de las inquietudes de la organización respecto al estudio, o hallar métodos alternativos para obtener datos. Si alguna organización seguía sin querer participar en la encuesta, no se escatimaron esfuerzos por contactar con algún canal de distribución, regulador o agregador que pudiera facilitar información sobre los productos de microseguro ofrecidos por tal organización.

En situaciones en las que se recibieron encuestas de una aseguradora y un canal de distribución asociado para ofrecer un producto de microseguro, la información sobre el producto solamente se retuvo por parte de la aseguradora a fin de evitar una doble contabilización de los productos. Sin embargo, se mantuvieron la información organizativa y las percepciones del mercado informadas por ambas organizaciones.

Además de los datos recabados de los proveedores de microseguros, también se recopiló información sobre dos importantes factores contextuales del mercado:

- A través de la investigación documental y una entrevista telefónica estructurada con un supervisor del país se obtuvo información sobre el estado y el contenido de las regulaciones específicas del microseguro.
- En la investigación documental se recabaron datos sobre programas de protección social (apoyo social financiado totalmente por el gobierno con ningún riesgo transferido) en vida, agricultura e ingresos en edad avanzada.

La encuesta

El instrumento de la encuesta se basó principalmente en la encuesta que se utilizó en los estudios del panorama anteriores. Ello se hizo a propósito para garantizar la comparabilidad de los datos recabados en este estudio con los datos recopilados anteriormente.

Al igual que en el estudio de 2014, para obtener más información y generar valor adicional en base a los estudios, se añadieron las siguientes secciones a la encuesta:

- Una breve encuesta por separado para las aseguradoras que actualmente no operan en el mercado de bajos ingresos. La intención es saber por qué los

proveedores de seguros actualmente no están presentes en este mercado, si están interesados o planean operar en segmentos de bajos ingresos en el futuro, y cuáles son sus perspectivas en lo que se refiere a varios factores del mercado de microseguros.

- Una breve encuesta para los proveedores con productos para el mercado masivo que incluyen a personas de bajos ingresos pero que no necesariamente fueron diseñados para tal mercado y, por lo tanto, no cumplen con la definición del microseguro en este estudio.

- Para los proveedores de microseguros se incluyó un número de preguntas adicionales:
 - ▶ Indicadores claves de rendimiento adicional (ICR): se recabaron puntos de datos relativos a comisiones, costes administrativos, duración de la liquidación de siniestros, tasas de rechazo de siniestros y tasas de renovaciones. Recopilamos más datos relativos a los indicadores claves de rendimiento a fin de establecer y facilitar parámetros industriales que ayuden a la gerencia en su toma de decisiones y también, por segunda vez, para que la industria disponga de un indicador de rentabilidad.
 - ▶ Cuestiones relativas a subvenciones y apoyo externo.
 - ▶ Perspectivas adicionales del mercado. Si se recopilan las opiniones y respuestas que se reciben sobre las perspectivas de las aseguradoras frente al mercado y el entorno favorable (incluidos los aspectos específicos de la regulación), se tiene la posibilidad de facilitar información más detallada a las entidades reguladoras, instituciones políticas y asociaciones industriales, dado que estos crean sus propias estrategias de microseguro.

Terminología y cálculo para el negocio y otros indicadores claves

A fin de facilitar información sobre las tendencias se recopiló por segunda vez o se calculó un número de indicadores claves de rendimiento. La siguiente lista ofrece las definiciones de los términos que utilizamos, así como los cálculos de base.

Datos comparables: se refiere a cambios en el período comprendido entre 2013 y 2016. Dado que algunos proveedores no enviaron información en ambos períodos de tiempo, sería un error realizar un cálculo que solamente se base en los números identificados. Por tanto, los cálculos de crecimiento «comparables» solamente incluyen los productos o proveedores sobre los cuales se disponía de información en ambos períodos de tiempo, incluyendo las entradas o salidas. Para las primas y vidas, este conjunto de datos comparables representa alrededor del 49% y el 47%, respectivamente, del mercado «identificado».

Índices de cobertura: se calculan sencillamente como el número de asegurados/población total en 2016. No se dispone de definiciones y mediciones comparables y cuantificables del mercado objetivo de microseguros (bajos ingresos) a nivel de mercados. Por lo tanto, se utiliza como base la población total para fines de comparabilidad. La población total se basa en los indicadores del Banco Mundial de 2016.

Prima: se refiere a Primas Brutas Emitidas en valores de USD en 2016. La información sobre las primas de 2013 se facilita en base a los valores de USD en 2013. Ello difiere del estudio de 2014, en el cual las primas emitidas que se mencionan en el estudio de 2012 fueron ajustadas a los valores de USD en 2013 con el objetivo de tener en cuenta las fluctuaciones cambiarias y facilitar la comparabilidad.

Siniestros: se refiere al valor de los siniestros pagados durante 2016.

Índice de siniestralidad: se calcula como siniestros pagados/prima emitida. La información sobre los índices de siniestralidad se refiere a un subconjunto limitado de productos, el cual acapara el 26% del total de primas identificadas en la región.

Tasas de comisiones: son comisiones pagadas/prima emitida. Se facilitaron datos sobre la comisión para 20 productos que contabilizan 96 millones de USD, lo que equivale a un 20% del total de las primas identificadas en el microseguro.

Costes administrativos: se expresan en términos netos de la comisión pagada y, por tanto, solamente reflejan los costes generados a nivel interno por el proveedor de seguros. Se facilitaron costes administrativos para 17 productos que contabilizan 96 millones de USD, lo que equivale a un 20% del total de las primas identificadas.

Índices de gastos: costes administrativos/prima bruta emitida.

Índices combinados: es la suma del índice de siniestralidad, tasa de comisión e índice administrativo, y solamente se calcula cuando se facilitan en su totalidad los tres puntos de datos. En el microseguro, el índice combinado se considera suficiente como indicador de rentabilidad dado que, generalmente, los otros elementos que influyen en la rentabilidad son de menor importancia como, por ejemplo, las primas cedidas o los ingresos por inversión. Se proporcionaron datos suficientes para obtener un índice combinado para 17 productos, cuyo volumen representa 96 millones de USD, es decir, un 20% de todas las primas identificadas de microseguros.

Consideraciones

Un tema importante es lo que las aseguradoras u otros creen que constituye un «microseguro». Si bien en el proyecto se aplica una definición clara del microseguro y un modelo que registra a los tenedores de pólizas y las vidas cubiertas, es posible –e incluso probable– que esta definición no corresponda exactamente a la que utiliza una entidad aseguradora o el gobierno en una jurisdicción. Por lo tanto, puede darse el caso de que los datos generados no cumplan exactamente con la definición aplicada. Los esfuerzos se concentraron en recabar datos de microseguros en relación con personas de bajos ingresos que, casi o por completo, cumplen con nuestra definición. Por ello, los datos incluidos en este estudio se refieren a «personas identificadas» como cubiertas por el microseguro frente al número absoluto de personas con microseguro. En vista de ello, una vez más, los investigadores hicieron todo lo posible por contactar a las organizaciones y aclarar la información.

La mayoría de los datos recabados fue facilitada de forma voluntaria por las propias aseguradoras, entidades reguladoras, canales de distribución, agregadores, donantes y otras organizaciones involucradas en el

microseguro. Sin embargo, el estudio de este año ha contado con una participación y una tasa de respuestas mucho más bajas que los años anteriores. Las compañías participantes registraron un volumen total de primas brutas emitidas de aproximadamente 205 millones de USD, lo que representa el 25% de las primas registradas en 2014. Por lo tanto, los puntos de datos recabados adicionalmente para primas y vidas cubiertas provienen de entidades reguladoras como SBS, SIBOIF, CNSF, SUSEP, así como de la asociación de seguros Fasecolda y BSLatAm, alcanzado una suma de 480 millones de USD.

En cuanto a los indicadores claves de rendimiento, los datos requeridos fueron proporcionados por una parte incluso más reducida de encuestados. Así, una parte de la información agregada mencionada en este informe solamente es aplicable al subconjunto de encuestados que estuvieron dispuestos a facilitar todos los puntos de datos básicos necesarios. El documento informa sobre cuándo se da este caso y facilita una indicación relativa a la composición del subconjunto.




















La información cuantitativa en este documento no representa ningún número absoluto de productos, clientes o de cualquier otro dato. En este documento más bien se informa sobre lo que el equipo pudo identificar como microseguro. A pesar de que los datos de este estudio no reflejan ninguna medida absoluta del microseguro en LAC, el conjunto de los datos es de tal amplitud que sirve para representar el “panorama” del microseguro y ofrecer un cuadro exacto del mercado y su futuro desarrollo.

Apéndice C: Cifras claves – vidas aseguradas y primas por país

Las siguientes tablas muestran datos por país en cuanto a vida aseguradas y primas de microseguros y seguros tradicionales, así como información sobre los índices de las coberturas en el microseguro (vida aseguradas/población total) por país. Por favor, tengan en cuenta que

la cobertura total aquí mencionada solamente se refiere a los países que facilitaron información. La tasa de cobertura total para la región, incluyendo los países sin microseguro identificado, fue del 8,8%.

Tabla 6: Vidas aseguradas y primas por países (Dic - 2016)

País	Vidas aseguradas ⁴²	Índice de cobertura	Fuente para vidas aseguradas	Total primas de seguro ⁴³	Total primas microseguro ⁴⁴	Fuente para primas de microseguro
 Argentina	3.730.000	8,5%	BSLatAm	14.291.000.000	33.381.000	BSLatAm
 Belice	5.000	1,3%	Datos reportados	N/A	252.000	Datos reportados
 Bolivia	710.000	6,5%	BSLatAm	506.000.000	5.650.000	BSLatAm
 Brasil	13.790.000	6,6%	BSLatAm	72.646.000.000	66.134.000	CNSF
 Chile	1.930.000	10,8%	BSLatAm	11.682.000.000	80.128.000	BSLatAm
 Colombia	5.218.000	10,7%	Fasecolda	7.809.000.000	79.134.000	Fasecolda
 Costa Rica	430.000	8,9%	BSLatAm	1.216.000.000	3.063.000	BSLatAm
 República Dominicana	390.000	3,7%	BSLatAm	879.000.000	1.788.000	BSLatAm
 Ecuador	2.950.000	18,0%	BSLatAm	1.618.000.000	86.260.000	BSLatAm
 El Salvador	390.000	6,1%	BSLatAm	546.000.000	6.657.000	BSLatAm
 Guatemala	940.000	5,7%	BSLatAm	808.000.000	32.950.000	BSLatAm
 Honduras	70.000	0,8%	BSLatAm	418.000.000	624.000	BSLatAm
 México	14.657.000	11,5%	CNSF (A2ii)	24.403.000.000	44.210.000	CNSF (A2ii)
 Nicaragua	59.000	1,0%	SIBOIF (A2F)	204.000.000	837.000	SIBOIF (A2F)
 Panamá	70.000	1,7%	BSLatAm	1.396.000.000	136.000	BSLatAm
 Paraguay	380.000	5,7%	BSLatAm	382.000.000	2.456.000	BSLatAm
 Perú	5.075.000	16%	Datos reportados/SBS	3.330.000.000	27.815.000	Datos reportados/SBS
 Uruguay	60.000	1,7%	BSLatAm	1.281.000.000	4.655.000	BSLatAm
 Venezuela	640.000	2,0%	BSLatAm	37.853.306.000	103.000	BSLatAm
Otros países	220.000	N/A	BSLatAm	N/A	3.678.000	BSLatAm
Total, LAC	51.714.000	8,1%		181.268.306.000	479.911.000	

^{42/44}Redondeado a miles de vidas aseguradas.

⁴³Fuente: <http://www.sigma-explorer.com>. Los datos para Venezuela son los datos reportados por parte del regulador y no estaban incluidos en los datos de Sigma Explorer. Por lo tanto, el total de primas reportadas en esta tabla es mayor que lo que Sigma Explorer había reportado para toda la región.

Apéndice D: Programas de protección social por países

Atención sanitaria subvencionada por el Gobierno en Latinoamérica y el Caribe

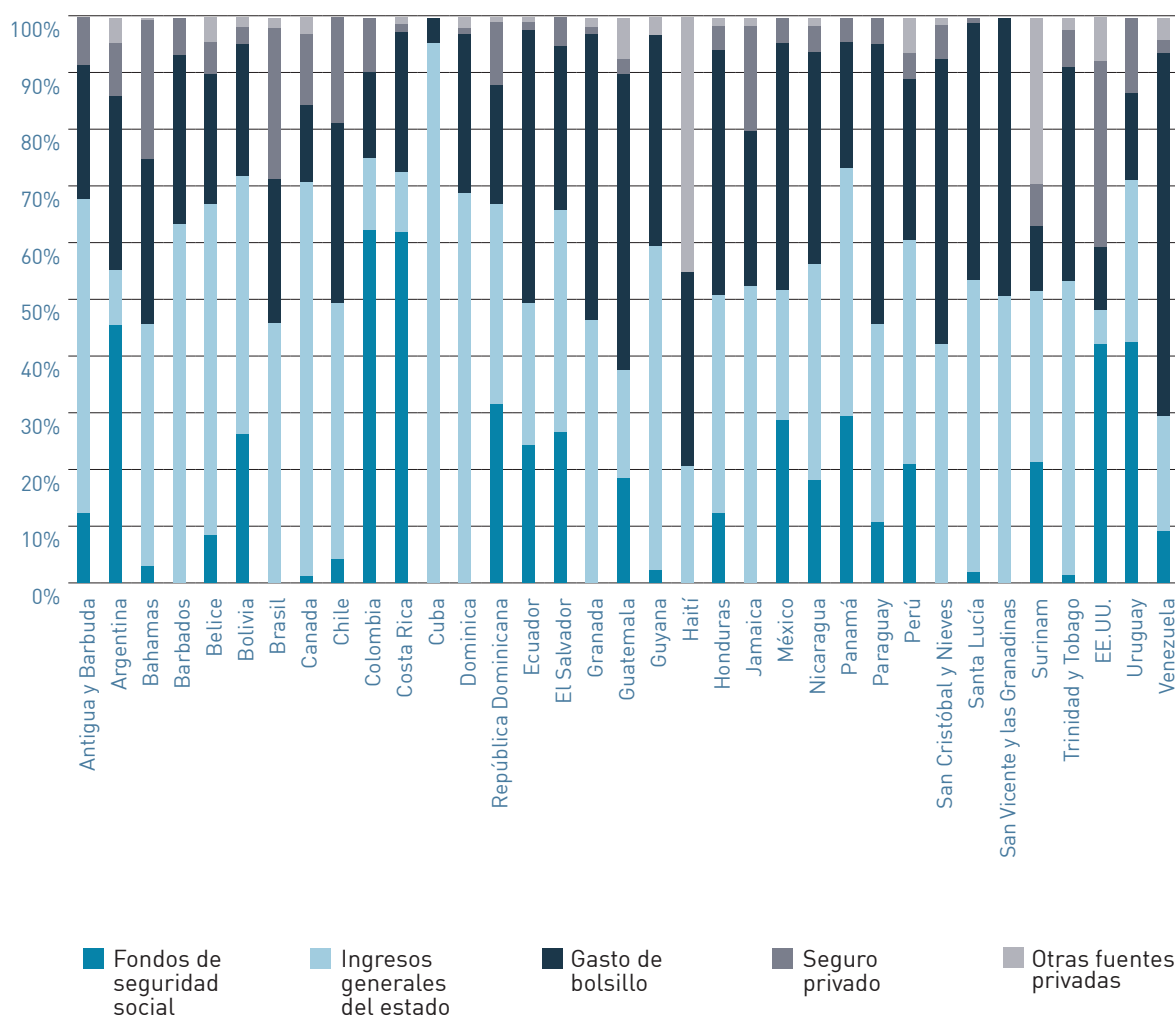
Pan American Health Organization (PAHO) estima que el 30% de la población en los países latinoamericanos no tiene acceso a la atención sanitaria debido a impedimentos financieros. La falta de servicios sanitarios accesibles para todos empobrece a los sectores más vulnerables de la población. Se requiere una financiación gestionada de forma eficiente. Normalmente, el pago directo (gastos de bolsillo) es la forma más ineficiente de financiación. Esta forma de financiación también supone un problema para los pobres, ya que un gasto semejante suele suponer una importante proporción de su presupuesto doméstico.

Los gastos de bolsillo son considerables en diversos países latinoamericanos y suponen un importante reto para la

financiación de la atención sanitaria. Para los segmentos más pobres de la población, el microseguro puede ser un instrumento adecuado para cerrar las brechas. Figura 20 presenta una visión de conjunto de las diferentes fuentes de financiación de la atención sanitaria en la región, incluidos los gastos de bolsillo. Para obtener más información sobre la financiación en el sector sanitario en América y LAC, tenga la amabilidad de leer el siguiente artículo de Pan American Health Organization:

<http://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?p=178>

Figura 20: Segmentación reflejada en la financiación



Fuente: Adaptado de Pan American Health Organization, Health Financing in the Americas. (Último acceso octubre 20): <http://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?p=178>

Cobertura de la pensión gubernamental en LAC

El riesgo de no tener suficientes ingresos en la vejez ha sido relegado al margen del microseguro, con algunos debates sobre si el seguro es una solución viable y practicable y, en particular, con unos pocos programas de microseguro que ofrecen pensiones u otros tipos de cobertura a largo plazo. De cualquier modo, existe una clara demanda de este tipo de coberturas. Un estudio reciente de la OCDE, el BID y el Banco Mundial estima que en 2010, casi un 45% de los trabajadores en 19 países de Latinoamérica y el Caribe contribuía o estaba afiliado a un sistema de jubilación, lo cual deja una gran brecha de cobertura.⁴⁵ La participación en sistemas de contribución depende de un gran número de factores, tales como el estatus de empleo (el 64% de los trabajadores asalariados contribuye, en comparación con el 17% de los autónomos), nivel educativo, sexo e ingresos domésticos, entre otros. Los trabajadores de bajos ingresos no suelen contribuir y solo el 20-40% de los empleados con ingresos medios participa en sistemas de jubilación, *“con lo que se vuelven especialmente vulnerables a los riesgos de pobreza en la vejez.”*⁴⁶

Una de las medidas más importantes que los gobiernos de Latinoamérica y el Caribe han iniciado para afrontar esta brecha es ofrecer pensiones sociales o regímenes no contributivos. Este tipo de programas tienen como objetivo suministrar apoyo a los segmentos vulnerables de la sociedad que no están capacitados para contribuir. Mientras la protección social se expande con éxito, los niveles de beneficio pueden ser extremadamente bajos – puede ser que sean solo del 2-5% del promedio de los ingresos. La tabla 7 indica los niveles de cobertura de jubilaciones sociales y las correspondientes estimaciones del importe de los beneficios para los países de LAC. En 2013 se estimó que un total de 24,5 millones de personas en la región contaban con una cobertura de jubilaciones sociales.⁴⁷

⁴⁵OECD/IDB/TheWorld Bank (2014), Pensions at a Glance: Latin America and the Caribbean, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2014-en p. 14

⁴⁶Ibíd, p.9

⁴⁷Más información sobre los programas de microseguro y de protección social: Ramm, G., Ankolekar, M., 2014. Situating Microinsurance in Social Protection. Luxemburgo: Microinsurance Network.

Tabla 7: Pensiones sociales en LAC

País	% de la población 65+ cubierta por pensiones sociales (no contributivas), 2013	Cifra de personas 65+ cubiertas por pensiones sociales (no contributivas), 2013 ⁴⁸	Beneficio en % del promedio de los ingresos, varios años	Beneficio en % de la línea internacional de pobreza	Nombre del programa de pensiones sociales
Anguilla	N/A	N/A	N/A	N/A	Pensión no contributiva por vejez
Antigua y Barbuda	N/A	N/A	8,25%	261%	Programa de asistencia a la tercera edad
Argentina	1,80%	82.000	23,99%	773%	Pensiones Asistenciales
Aruba	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Bahamas	6% (60+ pobl.)	~1.800	11,26%	415%	Pensión no contributiva por vejez
Barbados	30,10%	9.000	22,59%	535%	Programa de pensión no contributiva
Belice	30%	4.000	12,99%	151%	Programa de pensión no contributiva
Bermuda	N/A	N/A	N/A	Beneficio mensual: USD 451	Pensión no contributiva por vejez
Bolivia	100%	534.000	15%	139%	Renta Dignidad o Renta Universal de Vejez
Brasil	86%	13.785.000	33,35%	588%	Previdencia Rural
Islas Vírgenes Británicas	N/A	N/A	N/A		N/A
Chile	83%	1.462.000	12,60%	346%	Sistema de pensiones solidarias
Colombia	44%	1.276.000	5,05%	78%	Programa Colombia Mayor
Costa Rica	59%	201.000	14,53%	321%	Programa Régimen No Contributivo
Cuba	N/A	N/A	N/A	N/A	Asistencia Social al Adulto Mayor
Dominica					Ninguno
República Dominicana					Ninguno
Ecuador	56%	617.000	7,44%	112%	Pensión para Adultos Mayores
El Salvador	17%	75.000	15,14%	176%	Pensión Básica Universal
Guatemala	16%	124.000	18,42%	137%	Aporte económico del Adulto Mayor
Guyana	151%	36.000	24,10%	249%	Pensión por vejez

⁴⁸Redondeado a miles de vidas aseguradas.

Granada					Ninguno
Haití					Ninguno
Honduras					Ninguno
Jamaica	24%	52.000	2,35%	30%	Programa de avance a través de la salud y la educación
México	63%	4.624.000	4,66%	124%	Pensiones para adultos mayores
Montserrat	N/A	N/A	N/A		N/A
Antillas Neerlandesas	N/A	N/A	N/A		N/A
Nicaragua					Ninguno
Panamá	81%	219.000	12,15%	358%	120 a los 65
Paraguay	29%	99.000	26,16%	327%	Pensión alimentaria para las personas adultas mayores
Perú	41%	747.000	8,19%	140%	Pensión 65
San Cristóbal y Nieves	N/A	N/A	N/A	N/A	Pensión de asistencia
Santa Lucía					Ninguno
San Vicente y las Granadinas	53% (de 60+ pobl.) ^v	~4.000	10,38%	165%	Beneficio de asistencia a ancianos
Surinam	106% (de 60+ pobl.) ^v	~40.000	19,78%	437%	Plan General de Pensiones a la Vejez
Trinidad y Tobago	99%	119.000	27,56%	1297%	Pensión para Ciudadanos Mayores
Uruguay	7%	33.000	21,13%	662%	Pensiones no contributivas
Venezuela	23%	33.000	48,44%	1110%	Gran Misión Amor Mayor
Total estimado de personas cubiertas por pensiones sociales en LAC		24.565.000			

Sobre la Red de Microseguros:

La Red de Microseguros es una asociación sin fines de lucro, basada en membresía e impulsada por una visión de un mundo donde las personas de todos los niveles de ingresos son más resilientes y menos vulnerables a los riesgos diarios y catastróficos mediante el acceso mejorado a efectivas herramientas de gestión de riesgos. Los consumidores de bajos ingresos se encuentran en el núcleo de su misión. Trabajan con una amplia gama de partes interesadas de todo el mundo para priorizar las necesidades, los intereses y el bienestar de sus beneficiarios finales.

Encontrará más información en: <http://www.microinsurancenetwork.org/publications>

Lea nuestras publicaciones: www.microinsurancenetwork.org/resources

Contáctenos: info@microinsurancenetwork.org

Twitter: @NetworkFlash

Sobre la Fundación Munich Re:

La Fundación Munich Re busca ofrecer respuestas a cuestiones interdisciplinarias desde una diversidad de perspectivas con el objetivo de encontrar soluciones sostenibles en el área de la previsión de riesgos. Las cuestiones relativas al desarrollo están ligadas a la gerencia de riesgos y a una reducción de la pobreza.

Para más información: www.munichre-foundation.org





