



Panorama del microseguro en América Latina y el Caribe - 2014

Nota descriptiva preliminar

Mapa mundial del microseguro



Co-financiadores



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



Editado por: Microinsurance Network

www.microinsurancenetwork.org

Coeditores: Munich Re Foundation

Co-financiadores: Bradesco, CNseg, BID, el gobierno luxemburgués, World Bank

Group's Global Index Insurance Facility

Autores: Michael J. McCord y Katie Biese, del "MicroInsurance Centre"

Investigadores: Jackie Rogers, Mariah Mateo Sarpong, Alyssa Villaire, Sarah Ebrahimi, Regina Cornish, Felipe Botero y Leticia Gonçalves

Los autores expresan sus sinceros agradecimientos a las instituciones, a quienes trabajaron en la agregación de los datos y demás colaboradores que contribuyeron con su información y comentarios.

La presente publicación está protegida por la ley del 18 de abril de 2001 del Gran Ducado de Luxemburgo relativa a los derechos de autor y bases de datos y demás leyes conexas. Queda estrictamente prohibida la reproducción, total o parcial, de un artículo de esta publicación sin la autorización previa por escrito del editor.

© 2014 Microinsurance Network. Todos los derechos reservados.

La Microinsurance Network cuenta con el generoso apoyo del Gobierno luxemburgués.



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG

Descargo de responsabilidad: Las opiniones, teorías y puntos de vista reflejados en el presente documento representan meramente las opiniones, teorías y puntos de vista de sus autores y no necesariamente las opiniones, teorías y puntos de vista de la Microinsurance Network, sus miembros e instituciones asociadas. La Microinsurance Network no garantiza la precisión, exhaustividad o fiabilidad de la información, opiniones, teorías y puntos de vista reflejados en el presente. La Microinsurance Network declina toda responsabilidad relativa a lo anterior.

En esta nota descriptiva preliminar se resumen algunos aspectos y tendencias claves que se pueden extraer del estudio sobre el Panorama General del Microseguro en América Latina y el Caribe 2014 que se estará publicando en el primer trimestre de 2015.

El estudio del panorama general de este año identificó 48.6 millones de asegurados en la región de América Latina y el Caribe con al menos una póliza de microseguro, en contraste con los 45.5 millones identificados en el estudio del 2012 (basado en datos del 2011). El estudio encontró 6.8% más vidas amparadas que en el 2011. Sin embargo, la tasa de crecimiento comparable de las instituciones que reportaron datos en ambos estudios es más modesta, un 2%. La “explosión del microseguro” registrada en el período 2005-2011 (con tasas de crecimiento anual compuesto del 14%) se ha visto reemplazada por una fase de menor ritmo de crecimiento en la que continúan dominando los productos de vida y accidente.

Hay algo nuevo?

- La tendencia hacia un mercado de seguros masivos en la región latinoamericana y del Caribe ha venido ocultando la diferenciación entre los clientes de ingresos medios de aquellos de bajos ingresos; es así como varias aseguradoras han reportado un movimiento del microseguro en dirección al mercado masivo.
- El total de primas de microseguro suscritas en la región asciende hoy a casi US\$830 millones, un aumento que se compara con los US\$747 millones registrados en 2011¹.
- La tasa de crecimiento observada en las primas superó la de la base de asegurados, lo que sugiere que los productos se han venido encareciendo. La tasa media de reclamos en todos los productos se acerca al 25%, con el seguro de vida-deudores registrando las más altas tasas, con aproximadamente un 45%.
- La gama de nuevos canales de distribución que se veía en el estudio del año 2012 parece estar aprovechándose con mayor efectividad en el 2014, reflejándose en un mayor número de clientes por producto que en los canales tradicionales tales como las instituciones microfinancieras (IMF).
- Las comisiones se han convertido en un problema para ciertas aseguradoras que ofrecen microseguros, especialmente las que trabajan con canales no tradicionales. Mientras la mayoría de los canales aspiran a cobrar comisiones que fluctúan entre el 10% y el 30% de las primas, cerca de una cuarta parte de ellos espera obtener porcentajes mayores, de hasta el 60%.

Cifras clave

De todos los países de la región, 21 de ellos desarrollaron actividades de microseguro en el 2013

US\$830 millones en primas de microseguro

7.9% del total de la población

94 proveedores reportaron datos sobre más de 200 productos

48.6 millones de asegurados en total²

- **32.9 millones – Vida (no deudores)**

- **20.8 millones – Accidente**

- **19.7 millones – Vida-deudores**

- **7.6 millones – Salud**

- **2.7 millones – Propiedad**

- **2.2 millones – Agrícola³**

¹ En el estudio realizado en el 2012, el total de primas suscritas reportado fue de US\$861 millones. Con miras a facilitar la comparabilidad, se han ajustado las primas a dólares de 2013 para tomar en cuenta las fluctuaciones en la tasa de cambio.

² Obsérvese que el volumen de cobertura por tipo de producto supera el total de vidas amparadas, reflejando el hecho de que muchos productos se ofrecen como aditamentos y adiciones del producto primario de microseguro. Así pues, muchos están protegidos contra más de un tipo de riesgo.

³ Las coberturas agrícolas incluyen programas de aseguramiento con subsidio del gobierno, que no fueron incluidos en el estudio del año 2011.

Crecimiento

En los últimos años, ocho nuevas instituciones han entrado al mercado y muchas otras han lanzado nuevos productos, aunque vale la pena resaltar que la evolución observada ha sido limitada en cuanto al tipo de productos que se han ofrecido. Los nuevos productos que se han lanzado desde el 2011 cubren en su mayoría vida o accidente personal, con muy pocos asegurados en salud, seguro de propiedad o agrícolas (figura 1).

Hubo un número considerable de productos que fueron descontinuados o modificados con miras a hacerlos más atractivos para el mercado masivo, lo cual, junto con el modesto crecimiento en el alcance de los productos que continuaron existiendo durante el período del estudio 2011-2013, ha llevado a un crecimiento desacelerado en términos del total de vidas amparadas en la región, y a una evolución limitada en cuanto a la diversidad de productos ofrecidos (figura 2). Es posible que esta situación refleja parcialmente la tendencia general en toda la región hacia un mercado de seguros masivos. La falta de diversidad en la oferta de productos puede derivarse de la gama creciente de programas de seguridad social que se prevén en toda la región, que puede reducir las oportunidades percibidas para ofrecer ciertos tipos de pólizas de microseguros, como por ejemplo, pólizas de salud.

Distribución

Sigue existiendo una amplia variedad en los canales de distribución utilizados. Aunque las IMF continúan siendo un canal de distribución clave, otros no tradicionales tales como grandes almacenes de venta al por menor, empresas de servicios públicos, operadores de redes móviles (los ORM) y corresponsales bancarios tienen en promedio más acceso a un mayor número de personas por producto y son quienes ofrecen una proporción sorprendentemente alta de las coberturas de salud primaria y de seguros de propiedad en la región (figura 3). Si bien estos canales facilitan un más amplio alcance a través de la variedad de productos, por lo general las comisiones que exigen son elevadas (figura 4), lo que puede contribuir a disminuir el valor ante el cliente. Por otra parte, la complejidad de los productos que ofrecen es también más limitada; aún los productos relacionados con salud y seguros de propiedad son limitadas en su cobertura de los variados riesgos a que enfrentan las personas de bajo ingreso, como una enfermedad crítica específica, por ejemplo.

Figura 1: Vidas aseguradas por nuevos productos lanzados desde 2011

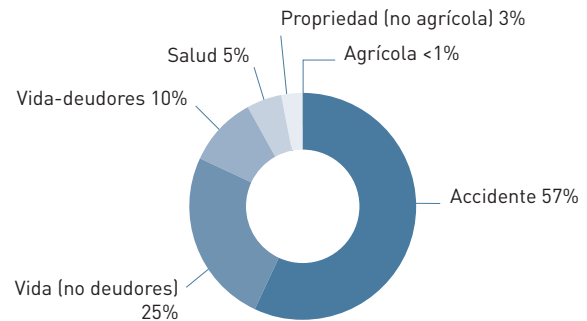
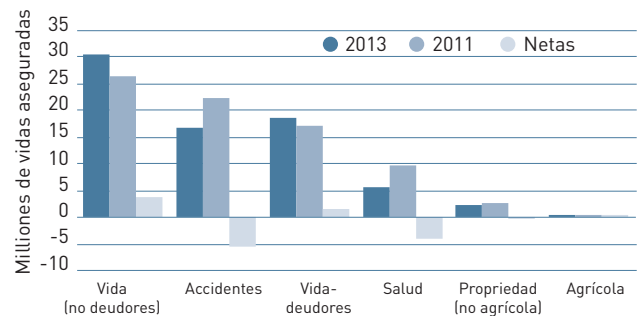


Figura 2: Vidas aseguradas por tipo de producto 2011 y 2013



La figura representa datos comparables solamente (compañías que reportaron datos en los estudios realizados en el 2012 y 2014, y nuevas organizaciones que entraron en el mercado).

Figura 3: Tipo de producto primario por canal (vidas aseguradas)

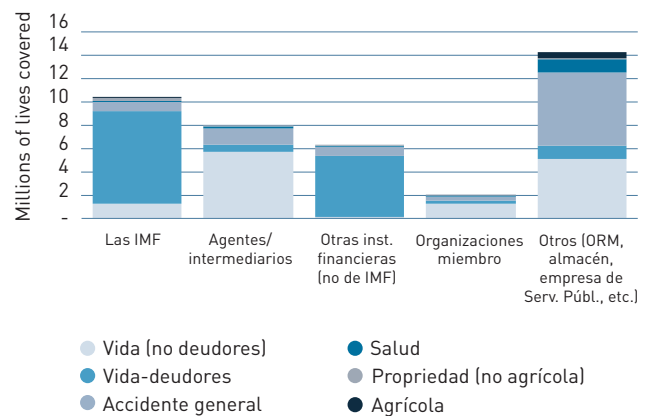
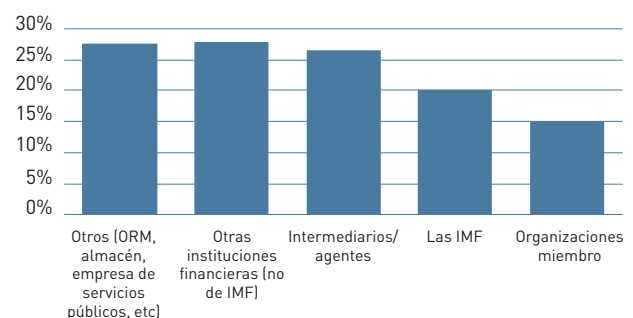


Figura 4: Comisión promedio por tipo de canal de distribución



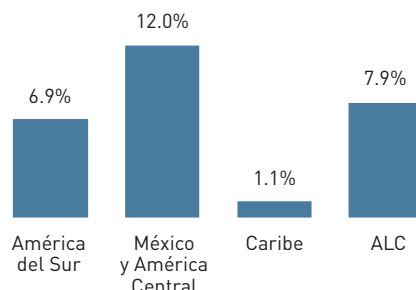
El microseguro en América Latina y el Caribe

Resultados preliminares

% de la población con cobertura de microseguros



Ratio de cobertura por sub-región



7.9% de la población de la región está cubierta con microseguro (comparado con 7.6% en 2011)

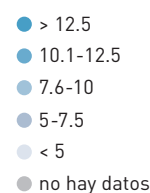
El Mercado continua dominado por productos de **vida y accidente** de un valor limitado, los cuales comprenden el **85%** de todas las coberturas identificadas (en comparación con 84% en 2011)

46 nuevos productos lanzados vs. 31 productos discontinuados o modificados para el mercado masivo

Los canales **alternos de distribución (no las IMF)** representaron cerca del **75%** de las vidas cubiertas identificadas en el año 2013

Indicadores clave de desempeño

- Primas: US\$830 millones
- Tasa media de comisión: 20% (21% promedio ponderado)
- Tasa media de siniestro: 25% (26% promedio ponderado)

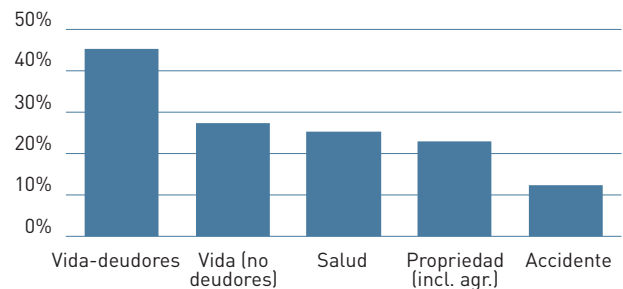


Primas y reclamos

En el 2013, el mercado total del microseguro representó cerca de US\$830 millones en primas. Considerando solamente datos comparables, las primas han registrado un crecimiento de casi un 3% desde el 2011. Sin embargo, con excepción de Brasil, país donde importantes jugadores importantes en el mercado experimentaron marcadas fluctuaciones, el crecimiento registrado en primas ha sido considerablemente mayor, superando el 30%. Esta tasa de crecimiento en las primas, comparado con el crecimiento prácticamente nulo en la base de asegurados correspondiente, puede ser otra señal de su tendencia ascendente en el mercado.

Las índices de siniestro en la región en general y en todas las diferentes líneas de productos son relativamente bajas, situándose en una media de cerca de 25%.⁴ Casi tres cuartos de los productos reportados muestran índice de pérdida de menos del 40%; en el 2011, sólo un 60% de los productos tuvieron índice de pérdida por debajo del 40%, insinuando

Figura 5: Tasas medias de pérdida por tipo de producto



una tendencia decreciente. Los productos con los índices medios de siniestro más altos son los de seguro de vida-deudores, lo que puede reflejar la presencia de competencia en esta línea del negocio, así como menores gastos administrativos y mejores datos sobre la experiencia.

Acerca del mapa mundial del microseguro

El Panorama de los Microseguros en América Latina y el Caribe 2014 es parte del Mapa Mundial de Microseguros de la Microinsurance Network publicado conjuntamente con la Munich Re Foundation. El estudio fue realizado por el Microinsurance Centre y cofinanciado por el Banco Interamericano de Desarrollo, Bradesco Seguros, CNseg, el gobierno luxemburgués y World Bank Group's Global Index Insurance Facility.

El programa "The World Map of Microinsurance" (Mapa Mundial del Microseguro) institucionalizará todos los estudios de panorama general ("landscape studies") pasados, presentes y futuros a través de un mapa interactivo y una serie de recursos. Si desea mayor información, favor de dirigirse a través de la siguiente página web: <http://www.microinsurancenetwork.org/world-map-microinsurance>

Para efectos de este estudio, los productos deben cumplir con los siguientes criterios para poder considerarlos como microseguro:

- Diseñados para atender las necesidades de la población de bajos ingresos (i.e., no simplemente seguros que también sean adquiridos por individuos de bajos ingresos).
- El gobierno no puede ser el único portador del riesgo (y por lo tanto no se puede tratar de programas de seguridad social. La seguridad social se analizará separadamente como otro factor contextual); el manejo del programa debe basarse en los principios de la actividad aseguradora.

- Los niveles de primas/accesibilidad económica deben ser modestos: niveles de primas basados en el PIB per cápita 2012: vida y accidente= hasta 1%, salud= hasta 4%, propiedad/agrícola= hasta 1.5%

Este estudio del año 2014, que se basa en los estudios regionales llevados a cabo del 2007 al 2012, recogió también información relacionada con subsidios, comisiones y gastos administrativos. Por primera vez se diseñó un cuestionario aparte, más corto, para quienes ofrecían seguros masivos y para aquellos que hubieren optado por no ofrecer microseguros. Igualmente, se recopiló información detallada sobre intervenciones de donantes e inversionistas en el microseguro, así como sobre esfuerzos en el área regulatoria y de seguridad social, y los resultados serán publicados en el informe final del estudio durante el primer trimestre del 2015.

Los datos fueron auto-reportados por las aseguradoras a través de un cuestionario primordialmente cuantitativo. Para asegurar el recibo de respuestas, se aseguró a cada compañía que sus datos se mantendrían en estricta confidencialidad, razón por la que el informe solamente incluye información agregada. Las aseguradoras presentaron su información de manera voluntaria y algunas de ellas se negaron a compartir su información. Algunas facilitaron datos basados en su propia definición de microseguro o de acuerdo con la definición del mismo por parte de su ente regulador. Por lo tanto, le agradeceremos tomar nota de que consideramos que la información presentada en este estudio es información sobre microseguro que fue identificada y que no es absoluta.

⁴ Se reportaron datos sobre reclamos para 2/3 de los productos, representando apenas algo más de la mitad del total de primas.