

LA MASIFICACIÓN DEL SEGURO:

Ampliación de la distribución y de
la base de personas aseguradas

**Antes de pensar en masificar el Seguro,
identifiquemos su principal componente, razón de
ser y beneficios.**



Al igual que otros productos, el Seguro también tiene una materia prima.

Empecemos identificando la materia prima de algunos productos...



**Industria /
Institución**

**Materia
Prima**

Producto

Cervecera

Malta

Cerveza

Chocolatera

Cacao

Chocolate

Seguros

Riesgo

Siniestro

Siendo entonces el **RIESGO** la “materia prima” del **SEGURO**, lo definiremos de dos formas simples:

1

La probabilidad de que ocurra una pérdida.

2

La incertidumbre de no saber cuando ocurrirá dicha pérdida.

Usos de la palabra “Riesgo”:

1 Como factor contribuyente de pérdida.

- Riesgo Físico: fumar en un grifo.
- Riesgo Moral: contratar como cajero a un deshonesto.
- Riesgo de Negligencia: No utilizar casco al ingresar a una mina.

Usos de la palabra “Riesgo”:

1 Como factor contribuyente de pérdida.

2 Como causa de pérdida

- Riesgos Naturales: terremoto, inundación, lluvia.
- Riesgos Técnicos: incendio, explosión.
- Riesgos Políticos: decisiones arbitrarias de las autoridades.

Usos de la palabra “Riesgo”:

1 Como factor contribuyente de pérdida.

2 Como causa de pérdida

3 Otros

Riesgos Humanos, Físicos, Financieros, Reputacionales, Legales, Laborales.

¿Cómo se mide el “Riesgo”?

Se mide entre 0 y 1

$$0 < R < 1$$

R ≠ 0

Riesgo no puede ser “cero”,
porque habría **CERTEZA DE NO
OCURRENCIA** y por lo tanto no
hay Riesgo.

R ≠ 1

Riesgo no puede ser “uno”, porque
habría **CERTEZA DE OCURRENCIA** y
por lo tanto no hay Riesgo y más
bien hay un siniestro seguro



Entonces...
¿Qué es un "Siniestro"?

Es la ocurrencia del "RIESGO"



**CARACTERÍSTICAS
DEL
“RIESGO”**

Incierto o Aleatorio

Sobre el Riesgo ha de haber una relativa incertidumbre, pues si conociéramos su existencia, haría desaparecer la aleatoriedad como principio básico del seguro.

**Incierto o
Aleatorio**

The diagram consists of a large black circle with a thin black outline. At the top of this circle is a solid black circle containing the text 'Incierto o Aleatorio'. On the right side of the large circle is a solid orange circle containing the text 'Posible'. The entire diagram is enclosed within a thick orange rectangular border.

Posible

Ha de existir la
posibilidad de que
ocurra el riesgo (es
decir el siniestro).
Ni muy frecuente, ni
imposible.

**Incierto o
Aleatorio**

Posible

Concreto

El Riesgo debe ser susceptible de ser analizado y valorado (tanto cualitativa como cuantitativamente). Ello permitirá decidir si se acepta o no el Riesgo, ya sea basado en la experiencia de casos o en cálculos actuariales.

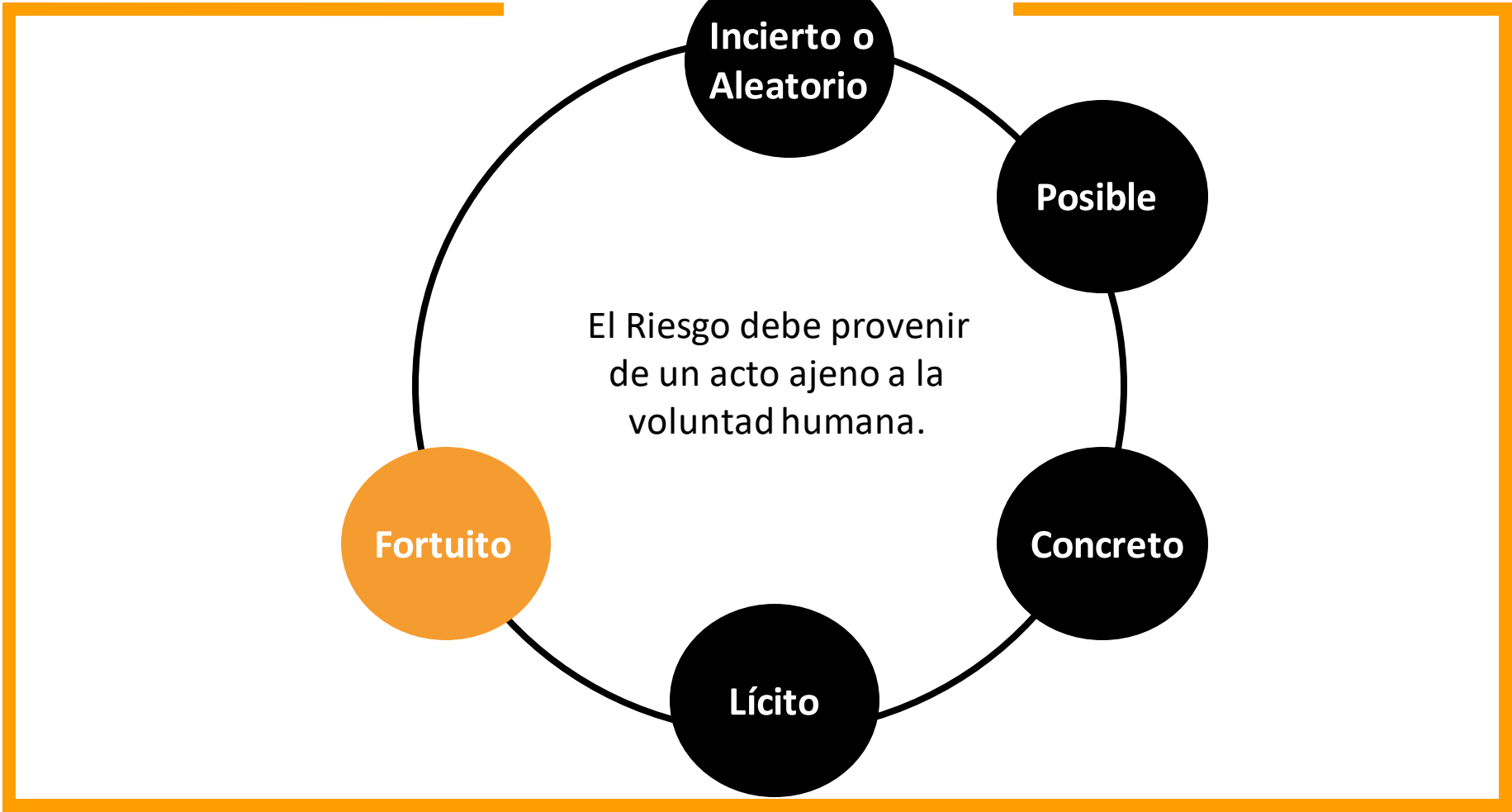
**Incierto o
Aleatorio**

Posible

Concreto

Lícito

El Riesgo no debe ir en
contra de normas legales
ni morales, ni en perjuicio
de terceros, ni contra la
Ley. Ejemplos como el
suicidio o la negligencia.



Incierto o Aleatorio

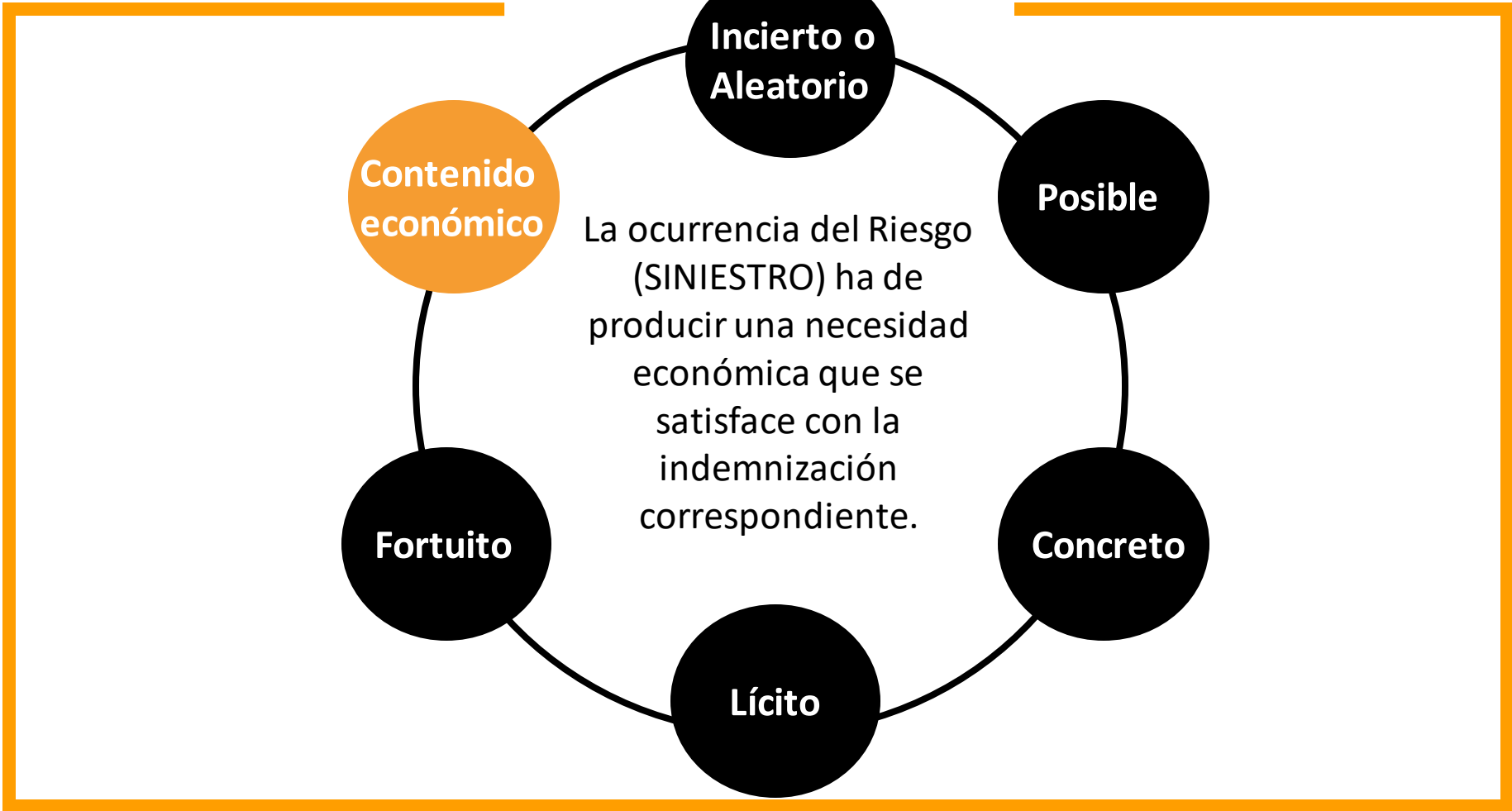
Posible

El Riesgo debe provenir de un acto ajeno a la voluntad humana.

Fortuito

Concreto

Lícito



¿Cómo es la naturaleza del “Riesgo”?

Dinámico o ESPECULATIVO:

Aquellos riesgos que tienen la probabilidad de Ganar o Perder.

Ejemplo: comprar un billete de lotería, jugar en un casino, apostar en una carrera de caballos.

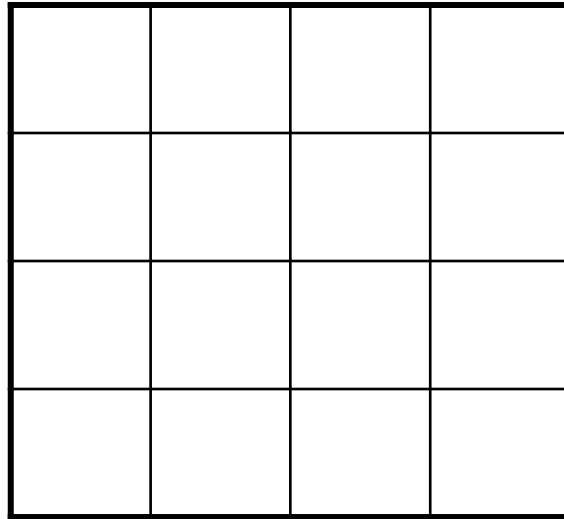
Estático o PURO:

Aquellos riesgos que tienen la probabilidad de de Perder o de No Perder (No debe existir la posibilidad de Ganancia).

Ejemplo: conducir un vehículo (y que choque), tener un negocio (y que roben), viajar (y que ocurra un accidente), tener un departamento (y que se dañe por un terremoto).

Tenemos que ver al Riesgo como “es” y no «cómo lo miramos»:

¿CUÁNTOS CUADRADOS HAY?



¿1, 4, 16, 20, 25, 26?

“

Es muy importante saber distinguir el

RIESGO del **AZAR** y del **PELIGRO**

PELIGRO

Contingencia que puede causar una pérdida.

AZAR

Condición que origina o aumenta la probabilidad de que ocurra una pérdida por un peligro.

RIESGO

Probabilidad de ocurra una pérdida o incertidumbre de no saber cuando ocurrirá dicha pérdida.

EJEMPLO

Uno de los Peligros que puede causar pérdidas en un vehículo, son los choques.

Una condición que hace que ocurran choques con mas probabilidad son calles mojadas por agua de lluvia.

La calle mojada por agua de lluvia es el Azar.

¿Cuál es el Riesgo?

El Riesgo será la probabilidad de que ocurran choques (Peligro) en calles mojadas por agua de lluvia (Azar).



Definamos la **PROBABILIDAD**:

- Es el cociente que resulta de dividir el número total de casos favorables (observados) entre la suma total de casos posibles.
- La probabilidad tuvo su origen en combinaciones de juegos de azar.
- La descubrió el físico-matemático francés Blas Pascal.

Definamos la **PROBABILIDAD**:

- Al lanzar dos dados a la vez notamos que mas veces sale el 9 que el 10 y mas veces sale el 10 que el 11, etc.

JUEGO DE DADOS

<u>NÚMERO</u>	<u>COMBINACIONES</u>		<u>PROBABILIDAD (%)</u>
12	6-6	1	2.78
11	6-5; 5-6	2	5.56
10	6-4; 5-5; 4-6	3	8.33
9	6-3; 5-4; 4-5; 3-6	4	11.11
8	6-2; 5-3; 4-4; 3-5; 2-6	5	13.89
7	6-1; 5-2; 4-3; 3-4; 2-5; 1-6	6	16.66
6	5-1; 4-2; 3-3; 2-4; 1-5	5	13.89
5	4-1; 3-2; 2-3; 1-4	4	11.11
4	3-1; 2-2; 1-3	3	8.33
3	2-1; 1-2	2	5.56
2	1-1	<u>1</u>	<u>2.78</u>
		36	100.00

$$P = \frac{\text{N}^\circ \text{ de casos favorables}}{\text{N}^\circ \text{ de casos posibles}}$$



LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS

Cuanto mayor es el número de ejemplos, es más probable que se repita el resultado obtenido en supuestos futuros.

APLICACIÓN DE LA LEY

**A MEDIDA QUE AUMENTA EL NUMERO DE
UNIDADES DE RIESGO, EL RIESGO DISMINUYE**

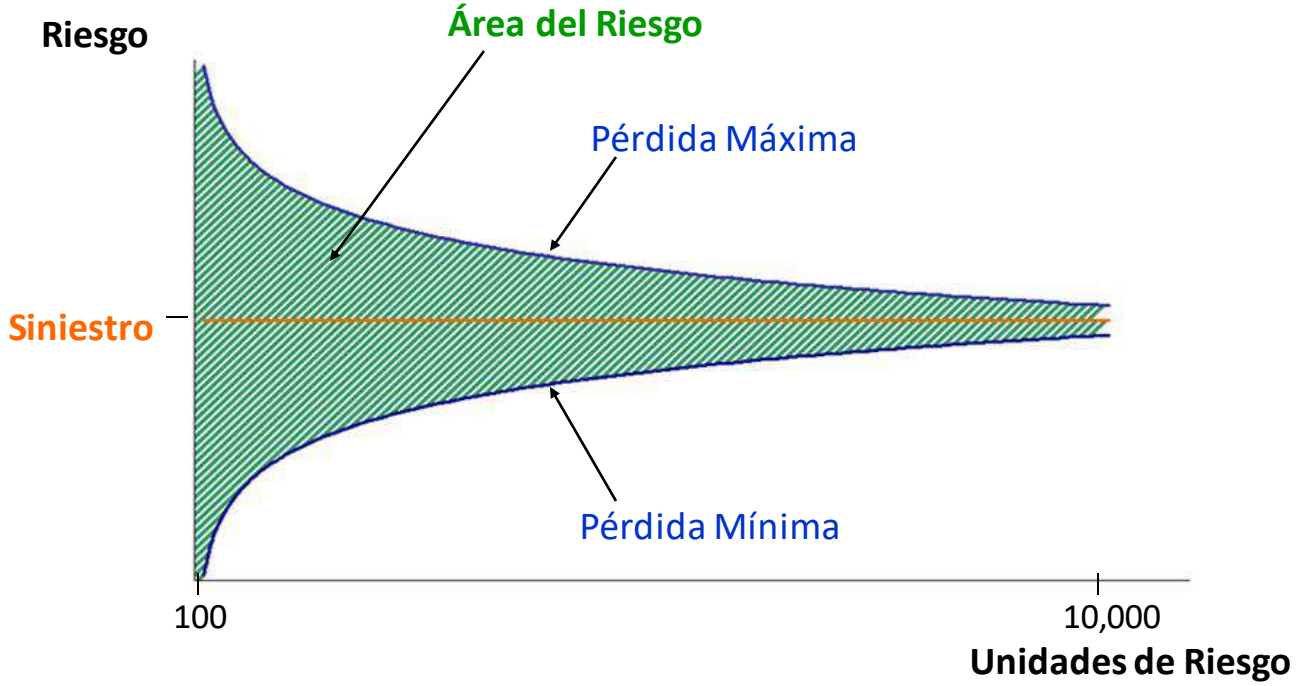
$$R = \frac{1 + X(\sqrt{n} - 1)}{\sqrt{n}}$$

R = Riesgo

X = % de Pérdida

n = N° de unidades de riesgo

GRÁFICA DEL RIESGO



ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO

- Frecuencia ¿Cómo?
- Severidad ¿Cuánto?

EVALUACIÓN

- Eliminar
- Retener (SEGURO)
- Transferir

MANEJO



IDENTIFICACIÓN

¿Que?

CONTROL

- Medidas de Prevención (castigan la frecuencia)
- Medidas de Previsión (castigan la severidad)

COSTO

Precio del Seguro:
PRIMA

**¿Cuáles son los
componentes del Riesgo?**

FRECUENCIA

- Número de ocurrencias o eventos en un período de tiempo.

SEVERIDAD

- Magnitud de la ocurrencia.
- Monto del daño o pérdida.

APLICACIONES PRACTICAS DE FRECUENCIA Y SEVERIDAD:

¿Para que sirve la frecuencia y la severidad?

PARA DETERMINAR PRIMAS:

Prima de Riesgo = Frecuencia x Severidad.

Ejemplo:

- N° de Vehículos = 10,000
- N° de Víctimas en un año = 500
- Costo Promedio por Víctima = US\$1500

Prima = Frecuencia x Severidad

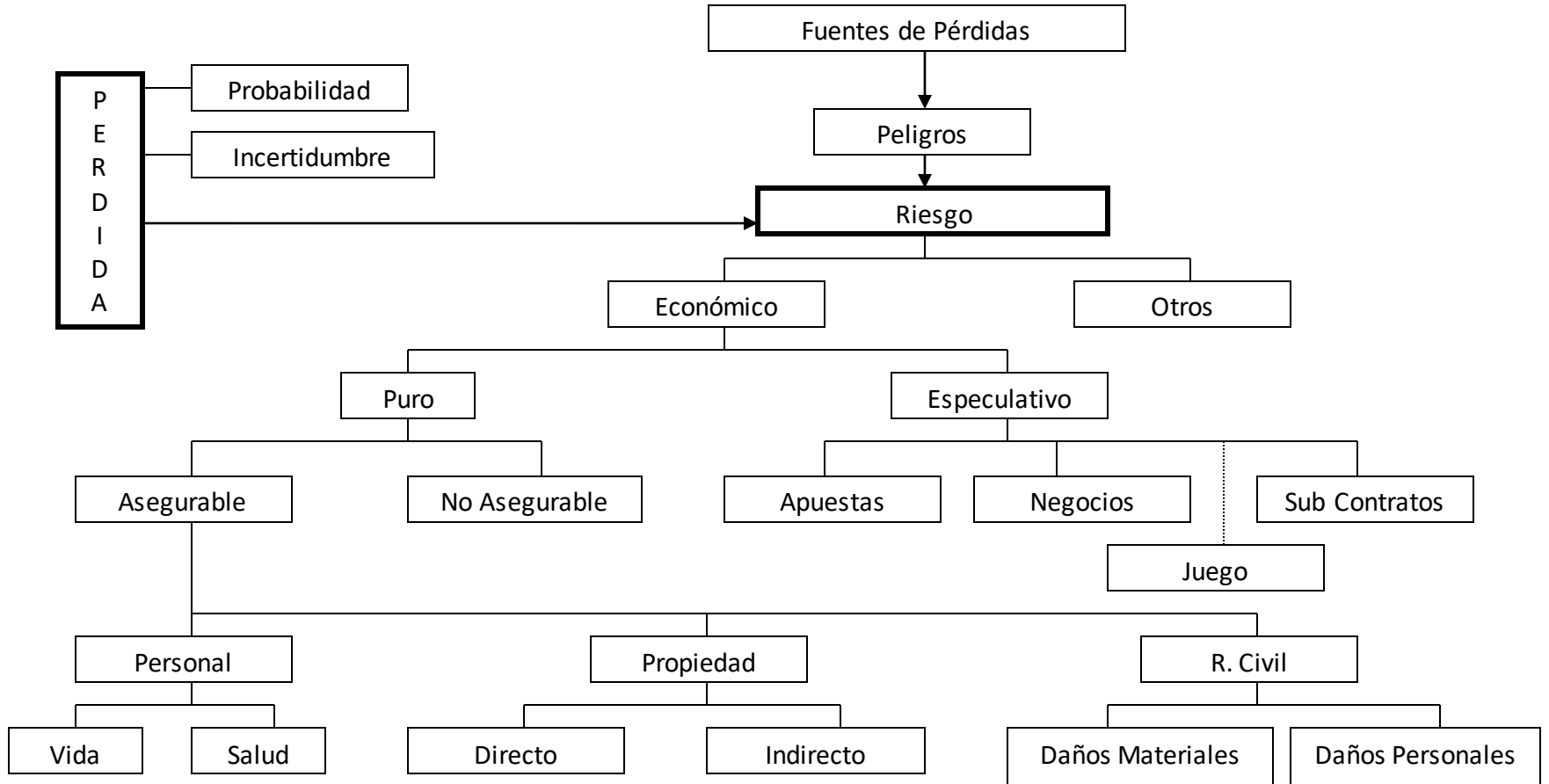
$$\text{Frecuencia} = \frac{\text{N° de víctimas}}{\text{N° de vehículos}}$$

$$\text{Severidad} = \text{Costo promedio del siniestro}$$

$$\text{Prima} = \frac{500}{10,000} \times 1,500$$

$$\text{Prima Pura} = \text{US\$75}$$

TIPOS DE RIESGO



Entonces ¿Cómo masificar el Seguro?

La idea es hacerlo de una manera fácil y simple, captando la mayor cantidad de sujetos de Riesgo (Asegurados) que accedan a seguros económicos y que cubran lo que puedan pagar.

EL MICROSEGURO

¿Qué es el microseguro?

Es una herramienta que protege a las familias de bajos ingresos cuando falte el sostén económico de la misma.

¿Cuáles son sus características?



Simple



Económico



Fácil para pagar



Fácil de comprender



Fácil de adquirir



Fácil de reclamar

¿Por qué un Microseguro?

Las personas de bajos ingresos enfrentan riesgos y son muy vulnerables a ello cuando ocurren:

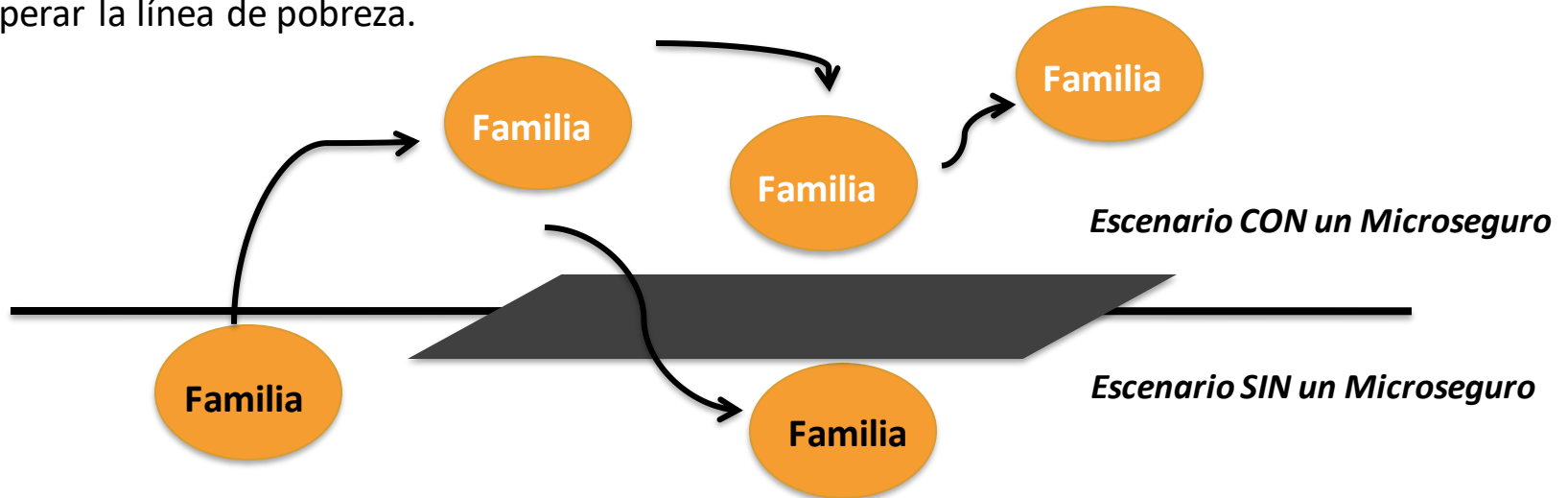
- Muerte
- Enfermedad e incapacidad
- Pérdida de sus bienes por fenómenos de la naturaleza o fuego.
- Pérdida de sus cultivos por fenómenos climatológicos o biológicos.

La vulnerabilidad está asociada a la pobreza y puede describirse como la habilidad de las personas de enfrentar el riesgo

La vulnerabilidad de riesgos de la población de bajos ingresos

El Microcrédito le permite al microempresario y a su familia superar la línea de pobreza.

El Microseguro evita que el microempresario y su familia caigan por debajo de la línea de pobreza.



MICROCRÉDITO

Instituciones Microfinancieras

Conocen las necesidades de las personas de bajos ingresos.

Tienen la capacidad y vías para llegar a numerosos clientes potenciales que existen entre la gente de bajos ingresos.

S
I
N
E
R
G
I
A

MICROSEGURO

Empresas de Seguro

Están preparadas para gestionar y reducir riesgos.

Tienen el conocimiento técnico especializado.

Diseñan productos apropiados.



**¿Cómo afecta la pobreza a
la demanda de la gente por
Microseguros?**



El nivel de pobreza puede afectar la forma de administrar sus riesgos en la gente de bajos ingresos.



Mientras que todos enfrentamos mucho de los mismos impactos, la gente de bajos ingresos es mas vulnerable a ellos al contar con menores reservas financieras.



Aun si el costo de cada impacto es bajo pero lo es frecuente, la gente de bajos ingresos cae en un ciclo sin fin y no se recupera.



Los Microseguros entonces proveen una oportunidad para mitigar los riesgos.



**¿Cómo mitigan el riesgo las
personas de bajos ingresos?**

¡No tienen mecanismos para mitigar el riesgo!

Algunos recurren a métodos tradicionales:



- Utilizan sus pocos ahorros de dinero en efectivo o en especies.
- Recurren a Asociaciones de Ahorro y crédito rotatorio.
- Recurren a la cooperación de los integrantes de la comunidad.
- Se prestan dinero de los familiares, amigos o prestamistas.
- Recurren a Programas de asistencia social o donaciones.

Otros utilizan estrategias “no adecuadas” ó “perversas”:



- Disminuyen gasto en alimentos o vestuario.
- Obligan a trabajar a hijos menores de edad o se endeudan.



**¿Cuáles son los Microseguros
con mayor demanda?**



Seguro de vida para garantizar el pago de la deuda (se cancela la deuda al fallecer el prestatario)



Seguro de vida temporal (los beneficiarios reciben el pago al fallecer el asegurado: cabeza familiar o miembro de la familia)



Enfermedad: referente a hospitalización.



Seguro de salud y de discapacidad.



Seguro de riesgo agrícola.



**MERCADOS TRADICIONALES Y
POTENCIALES DEL SEGURO Y
DEL MICROSEGURO**



Pueden acceder a Servicios Financieros de Mayor Nivel – Clientes de Seguros Tradicionales



Segmento Objetivo de Microfinanzas & Microseguros



Demasiado pobres para acceder a Microfinanzas y Microseguros

“Línea de Pobreza”



Necesita asistencia del Estado



Mercado de Seguros Tradicional



Mercado Potencial de Seguros y Microseguros



**¿Qué factores influyen en la
compra de un Microseguro?**

Factores que influyen en la compra de un Microseguro:



Percepción de
que el Seguro es
costoso



Grado en el que el
producto satisface
la demanda



Costo de la
cobertura



Ingreso
disponible



Conocimiento de
conceptos del
Seguro



Sencillez del
Mecanismo de
Pago



Costo y
frecuencia



SEGUROS CONVENCIONALES Y MICROSEGUROS

CONVENCIONALES

- ✓ Atiende principalmente al sector industrial grande y mediano, gran comercio y personas del NSE A y B
- ✓ Productos muy especializados o de grupos afines. Productos masivos (bancaseguros) impersonales
- ✓ Canales de venta tradicionales, muy innovadores y cadenas de valor complicadas: agregan costo y valor
- ✓ Mercado familiarizado
- ✓ Los requerimientos de entrada pueden requerir exámenes médicos. Pocos o inexistentes requerimientos de entrada
- ✓ Elegibilidad limitada con exclusiones estándar
- ✓ Vendido por intermediarios de seguros
- ✓ Grandes sumas aseguradas
- ✓ Precio basado en edad y riesgo específico
- ✓ Documentos de la póliza muy complejos

MICROSEGUROS

- ❖ Dedicado al sector informal y microempresarial, comercios y agricultores pequeños y personas del NSE C y D
- ❖ Productos simples, fáciles de entender y uniformes, pero con profundo conocimiento de necesidades de usuarios.
- ❖ Canales de venta diferentes, mas directos, por factores tiempo y costo.
- ❖ El mercado no está familiarizado con los seguros
- ❖ Pocos o inexistentes requerimientos de entrada
- ❖ Ampliamente inclusivo con pocas exclusiones
- ❖ Vendido por Canales
- ❖ Pequeñas sumas aseguradas
- ❖ Precio por grupo o comunidad
- ❖ Documentos de póliza simples y fáciles de entender



¿CÓMO LLEGAR AL MERCADO?

MODELO TRADICIONAL

Desarrollo del producto, venta, servicio y atención de los siniestros

ASEGURADORA
+
Corredores de Seguros

MODELO CON COMERCIALIZADOR

Se asocia una aseguradora con una institución microfinanciera (que actúa como comercializador)

ASEGURADORA
+
IMFs, Cooperativas u Organizaciones de Base

Beneficios de las partes

1

Existe ganancias para los diferentes participantes de ese mercado

- a. **Población de menores recursos:** Son incorporados al mercado y mejoran su calidad de vida al poder estar cubiertos contra imprevistos. Adicionalmente podrían enfrentar un menor costo de crédito.
- b. **Agentes (IMFs, Cooperativas, etc.):** se minimiza el impacto del deterioro de la cartera de los agentes por siniestros ocurridos a deudores e incrementa la gama de servicios a sus clientes, lo que puede ayudar a ampliar su mercado.
- c. **Aseguradoras:** Acceden a nuevos mercados con mejor información sobre los clientes.

Beneficios de las partes

1

Existe ganancias para los diferentes participantes de ese mercado

2

Economías de escala que reducen los costos y hacen que los productos sean económicamente factibles.

Beneficios de las partes

1

Existe ganancias para los diferentes participantes de ese mercado

2

Economías de escala que reducen los costos y hacen que los productos sean económicamente factibles.

3

No se necesita invertir en recursos para desarrollar una nueva estructura operativa, capacitar a personal y cumplir con requisitos regulatorios.



POTENCIALES CLIENTES

La población objetivo del Microseguro es la que se encuentra en situación de pobreza no extrema (moderada).

Los clientes pequeños de las IMFs y los cooperativistas, asociaciones de microempresarios o de vivienda, entre otras, que pueden representar el 50% del total de familias en pobreza no extrema (moderada).

BOLIVIA

Del 2007 al 2015:

Pobreza moderada bajó de 60.1% a 38.6% (4'195,407 personas)

Pobreza extrema de 37.7% a 16.8% (1'832,817 personas)

Más del 20% en los últimos 8 años en ambos casos).

Pobreza extrema según área: (2005-2015)

Urbana: 24.3% a 9.3%

Rural: 62.9% a 33.3%

“

*Es importante generar un entorno
positivo para el desarrollo de los
Microseguros...*

¿Cómo creamos un entorno positivo para el desarrollo del Microseguro?

- Incorporando una definición adecuada, ¿relacionarlo con monto de prima o suma asegurada?
- Sin exclusiones.
- Incluyendo el “Derecho al arrepentimiento”.
- Flexibilizando su comercialización.
- Eliminando el requisito de la firma de la solicitud del seguro por el asegurado.
- Menor exigencia para la emisión del Microseguro.
- Pagando siniestros inmediato.
- Transparencia: Se debe ser explícito en los costos del Microseguro.
- Seguro de vigencia variable.
- Plazos de gracia por prima impaga.



**¿Cuáles son los desafíos
del Microseguro?**

Desafíos / Conclusion



Necesidad de relacionarse con Patrocinadores que crean en el Microseguro a favor de sus clientes.



Diseñar Microseguros fáciles y simples.



Contar con una adecuada plataforma tecnológica.



Proponer primas bajas y con rentabilidad.



Llegar a mas personas: MASIFICACION.

MUCHAS GRACIAS



Gustavo Cerdeña Rodríguez
Gerente General

gustavo.cerdena@asesoresderiesgos.com.pe

(511) 421-4526