

# **LA RENTABILIDAD DE LOS MICROSEGUROS**

SEMINARIO ASSAL - FIDES  
Act. Luis Huerta Rosas  
Director General Seguros Argos  
Noviembre, 2007

# ¡VOLUMEN!



- **Los pobres:**

- ✓ Viven en un ambiente de muchos riesgos.
- ✓ Son más vulnerables a los riesgos que el resto de la población.
- ✓ Son los menos capaces de afrontar una crisis cuando ésta ocurre.

- **Los microseguros para su diseño tienen los mismos principios que los seguros tradicionales, la comercialización es la diferencia.**

# EL RETO PARA SER RENTABLE MICROSEGUROS



**Se debe ofrecer una prima baja para un mercado limitado en recursos y con flujos de efectivo irregulares y escasos.**

## •Este reto requiere:

- ✓Volumen
- ✓Innovación
- ✓Eficiencia
- ✓Simplicidad
- ✓Un inteligente manejo del riesgo
- ✓Un conocimiento profundo de las condiciones y necesidades de la comunidad

# **PRIMERO DEBEMOS PREGUNTARNOS...**

**¿Cuáles son las necesidades y demandas del mercado?**

**• ¿Quién es elegible?**

**• ¿Cuál la temporalidad del seguro y las opciones de pago de primas?**

**• ¿Cuáles son los beneficios?**

**• ¿Cómo se diseña el producto para controlar el riesgo?**

# ELIGIBILIDAD

---

## ¿Quién debe ser elegible?

- **En microseguros la meta es encontrar el balance entre:**

- ✓ La venta a gran escala,
- ✓ Beneficios suficientes,
- ✓ Prima baja
- ✓ y sustentabilidad.

- **Un proceso mínimo o nulo de suscripción.**

# ¿INCLUYE O NO INCLUYE?

---

- **Se debe encontrar la manera de proveer protección a las personas más vulnerables a precios accesibles con temporales cortos.**
- **Se pueden poner exclusiones y bajar el costo de la prima.**
- **Tener volumen justifica la no exclusión.**
- **Teniendo un grupo se puede hacer un subgrupo que agrupe a los asegurados de alto riesgo con primas acorde al riesgo.**

# TEMPORALIDAD

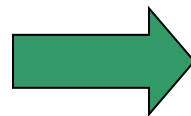
---

- **La mayoría de microseguros son de 12 meses o menos.**
- **Esto debido a que los asegurados prefieren tiempos cortos.**
- **Con las microfinanciera el tiempo de cobertura es el mismo del período del préstamo.**
- **Temporalidades cortas tienen la ventaja de que se pueden renovar y reconsiderar las condiciones del seguros según la experiencia.**



# PRIMAS

**En los seguros tradicionales existen diferentes tarifas dependiendo de la edad, género, etc.**



**En micro seguros se sugiere tener una tarifa única sin diferenciar edad, género, etc..**

- **Las primas deben ser acordes a lo que pueden pagar.**
- **Se debe tener el equilibrio entre gastos, beneficios, prima reducida y la rentabilidad objetivo de la compañía.**

# **FRECUENCIA Y PAGO DE PRIMAS**

- **Las personas de bajos ingresos tienen ciclos irregulares de ganancias o ingresos.**
- **Para minimizar lapsos de tiempo no cubiertos (y maximizar las renovaciones) se debe tener un mecanismo de cobranza ligado a los períodos de tiempo en los que el asegurado recibe ingresos.**
- **Alianzas con cajas de ahorro, micro financieras, etc., que realicen la cobranza concentrada.**

# **BENEFICIOS Y SERVICIOS**

---

- **Lo primero es preguntarse ¿Para qué y qué tipo de cobertura requieren?**
- **Debe de ser lo más sencillo posible nada que deba explicarse en más de una frase.**
- **No se sugiere incluir la cobertura de invalidez.**
- **Se pueden ofrecer dos diferentes niveles de coberturas.**
- **Se debe considerar la importancia del reclamo y pago del siniestro.**
- **Se debe tener claro que los servicios que se ofrecen se van a cumplir.**

# **PAQUETE DE BENEFICIOS**

---

- **Un paquete de beneficios NO es buena idea, entre más simple, claro y sencillo sea el producto mejor se entenderá.**
- **Puede no ser transparente para el asegurado.**
- **Es apropiado tener pocos beneficios, pero más personas cubiertas, es decir, tener beneficios para la familia.**

# MANEJO DEL RIESGO Y CONTROL DE SINIESTROS

- Las características sustanciales para diseñar el producto son control de siniestros, selección y mantener una prima baja.
- Diversificar la población a asegurar
- Volumen
- Control de siniestros:
  - ✓ Diversificar la población
  - ✓ Volumen
  - ✓ Tener un solo producto (no varios)

# DECLARACIÓN DE SALUD

---

- **Con microfinancieras existe una previa selección.**
- **Sólo se debe pedir una declaración de buena salud.**
- **No cuestionarios médicos.**
- **Este mercado conoce términos y conceptos de manera diferente por lo que pudiera mal interpretarse.**

# ALTERNATIVAS DE EXCLUSIÓN

- **Control de selección.**
- **Exclusión de:**
  - ✓ Suicidios
  - ✓ Ciertos padecimientos
  - ✓ Catástrofes como guerra o cambio climático.
- **“Calendario de beneficios”**

# CONTROL DE FRAUDES

---

- **Contar con un sistema para prevenir siniestros fraudulentos.**
- **Crear una relación estrecha con las estructuras de la comunidad.**
- **Generar confianza siendo lo más transparentes, sencillos y claros.**



# PRODUCTOS

- **Seguro de grupo.**
- **Seguros de grupo voluntario.**
- **Individual.**

# SEGURO DE GRUPO

---

- **El seguro de grupo obligatorio es en micro seguro el más común.**
- **Por ejemplo el seguro que incluyen los productos de las Micro financieras.**
- **Con los seguros de grupo obligatorio:**
  - ✓ **Se reduce su costo al tener volumen**
  - ✓ **Bajo costo de la cobranza y el financiamiento**
  - ✓ **Menor riesgo**
  - ✓ **Reducción de la vulnerabilidad de fraudes**
- **Se requiere una constante promoción de los valores del programa.**

# GRUPO VOLUNTARIO

---

- **Existen dos formas:**
  1. Cualquier miembro del grupo esta cubierto a menos que específicamente decline la cobertura.
  2. Cualquier miembro del grupo debe escoger el adherirse a este esquema.
- **En nuestro mercado potencial para micro seguros se debe: “crear grupos”.**
- **Combinar las ventajas de los seguros de grupo obligatorios y los de grupo voluntario con dos o tres opciones de coberturas.**

# INDIVIDUAL

---

- **SI es posible, *ES EL GRAN RETO.***
- **La población está dispersa y desorganizada. Usar tecnología para minimizar costos.**
- **La venta, financiamiento, administración, operación y reclamo de siniestros tiene costos más altos que el tradicional.**
- **En las microfinancieras se puede ofrecer un seguro que cubra al asegurado en los lapsos que el crédito se termina y comienza otro.**

# CONCLUSIONES

# **CONCLUSIONES**

---

- **No utilizar mecanismos o productos tradicionales.**
- **Volumen.**
- **Involucrarse con la comunidad.**
- **El costo de administración, operación y ventas es muy caro debe considerarse dentro del producto.**
- **Micro seguros es y debe ser un negocio no una obra filantrópica aunque lleva implícito una responsabilidad social.**

# ¡VOLUMEN!

