

Microseguros Retos y Oportunidades

Microinsurance Challenges and Opportunities



Ana Díez Brezmes

Directora Ejecutiva de Center for Insurance Research
Executive Director of Center for Insurance Research



Pablo Serrano de Haro Martínez

Socio de Fiscal de Clifford Chance y Director del Comité RSC de Clifford
Chance España
*Monitoring Partner, Clifford Chance and Director of the CSR Committee, Clifford
Chance Spain*



La vida, los accidentes o las enfermedades, son algunos de los riesgos a los que todos estamos expuestos. Sin embargo, los efectos que un suceso adverso puede tener no son iguales para todos. La base de la pirámide social, compuesta por personas pobres o vulnerables sufren de una forma más severa las consecuencias de un acontecimiento negativo debido al mayor impacto que tiene en sus reducidas economías familiares. Un accidente, por ejemplo, para una persona que ha creado un pequeño negocio, no solo supone una pérdida de ingresos que es vital para su subsistencia y la de su familia, sino que, además, puede conllevar unos gastos extraordinarios que muy difícilmente puede afrontar.

La creación de sistemas de aseguramiento especiales como los microseguros que reducen la situación de vulnerabilidad de las personas son instrumentos de generación de riqueza para la economía. Desde el punto de vista del asegurado, limitan las pérdidas sufridas como consecuencia de un hecho adverso y le ayuda a desarrollar actividades de una forma más sólida generando mayores oportunidades de beneficio, estabilidad financiera y un progreso sostenible. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, reducen el coste social disminuyendo la pobreza de los países.

A nivel global, este mercado que cubre en la actualidad a 280 millones de personas ha mostrado, desde su aparición, un crecimiento anual superior al 10%, porcentaje que, según las estimaciones, podría superarse en los próximos años. Sin embargo, según los expertos, tan solo un 5% de la población potencial estaría cubierta.

Tanto aseguradores como gobiernos, organizaciones internacionales de ayuda y especialmente el Banco Mundial coinciden en reconocer el potencial que esta actividad tiene para reducir la vulnerabilidad de las clases más bajas de la sociedad y la necesidad de impulsarlo como parte integrante del modelo genérico de las Microfinanzas.

Las Microfinanzas, se componen necesariamente de una serie de servicios de acompañamiento y de productos financieros (entre ellos, el microseguro), cuyo principal objetivo es rescatar de la situación de vulnerabilidad al beneficiario de las mismas, asistiéndole en su potencialidad de prosperar a través de la realización, en la mayoría de los casos, de una actividad empresarial. El microseguro es una

Life, accidents and illness are some of the risks to which we are all exposed. The effects that an adverse event may have are not the same for all, however. The base of the social pyramid, made up of poor and vulnerable people, suffer the consequences of a negative event in a more severe way due to the greater impact it has on their small family economies. An accident, for example, for a person who has created a small business, not only implies a loss of income that is vital to their subsistence and that of their family, but can also entail extraordinary expenses that are difficult to cope with.

The creation of special insurance systems such as microinsurance that reduce the vulnerability of people are tools for generating wealth for the economy. From the point of view of the insured, they limit the losses suffered as a result of an adverse event and help them to develop activities in a more solid way, generating greater opportunities for profit, financial stability and sustainable progress. From the point of view of society as a whole, they reduce the social cost by reducing poverty in the countries.

At the global level, this market, which currently covers 280 million people, has shown since its inception an annual growth of more than 10%, a percentage that is estimated to be surpassed in the coming years. However, according to experts, only 5% of the potential population has coverage. Insurers and governments, international aid organizations and especially the World Bank agree on recognizing the potential of this activity to reduce the vulnerability of the lower classes of society and the need to promote it as an integral part of the generic microfinance model.

La creación de sistemas de aseguramiento especiales como los microseguros que reducen la situación de vulnerabilidad de las personas son instrumentos de generación de riqueza para la economía.

The creation of special insurance systems such as microinsurance that reduce the vulnerability of people are tools for generating wealth for the economy.

garantía adicional para el beneficiario que le otorga una seguridad necesaria para que eventualidades tan habituales como una enfermedad o accidente, no interrumpen definitivamente su ansia de prosperidad.

De acuerdo a los informes publicados por la consultora Microinsurance Centre LLP, los productos de vida y accidentes son los más demandados superando entre ambos el 75% del volumen total de pólizas, seguidos por salud y los vinculados a la agricultura y propiedades.

Una de las razones del éxito de los primeros puede atribuirse a que, por regla general, son muy sencillos y fáciles de contratar haciéndolos, a los ojos de los asegurados, unos productos muy transparentes.

En el otro extremo, tanto los seguros agrícolas como los patrimoniales encuentran la dificultad para su expansión en la falta de conocimiento por la sociedad a la que va dirigida, así como la problemática a la que se enfrentan las aseguradoras por la alta exposición al fraude y el riesgo moral que suponen.

A pesar del fuerte crecimiento experimentado, la expansión del microseguro se encuentra con barreras importantes:

Primero, la falta de acceso al mercado asegurador de las personas pobres unido a la falta de cultura financiera en general y aseguradora en particular. Es evidente que si los clientes no entienden en qué medida un seguro es una herramienta para mitigar el riesgo y los beneficios que pueden encontrar en él, difícilmente llegarán a su contratación. A esto hay que añadir que un producto vendido a una persona de recursos limitados tiene un coste inferior que un seguro tradicional, sin embargo, medido en términos de impacto sobre su economía familiar supone una inversión considerable, en ocasiones, difícil de asumir.

Segundo, las entidades aseguradoras se encuentran con una problemática especial. Los microseguros no son directamente escalables de los productos tradicionales que ofrecen y precisan nuevas líneas de negocio que, en principio, no parecen ser rentables por las coberturas y primas bajas que requieren. Esto les obliga a crear productos bien administrados, con estructuras de gastos eficientes y, lo que es más importante, desarrollados a gran escala.

Tercero, nos encontramos con la realidad de que a menudo no se reconocen las oportunidades de este

Microfinance necessarily consists of a series of accompanying services and financial products (among them microinsurance), whose main objective is to rescue the beneficiary from the situation of vulnerability, assisting him in his potential to prosper through the realization, in most cases, of a business activity. Microinsurance is an additional guarantee for the beneficiary that gives him the security needed so that possibilities as usual as an illness or accident don't definitively interrupt his longing for prosperity.

According to reports published by the consulting firm Microinsurance Centre LLP, life and accident products are the most in demand, together surpassing 75% of the total volume of policies, followed by health and those related to agriculture and property.

One of the reasons for the success of the first two can be attributed to the fact that, as a general rule, they are very simple and easy to contract, making them very transparent products in the eyes of the insured.

At the other extreme, both agricultural and asset insurance are finding it difficult to grow because of the lack of knowledge by the people to whom they is directed, as well as the problem that insurers face due to high exposure to fraud and the moral hazard they pose.

Despite the strong growth experienced, the expansion of microinsurance faces important barriers:

First, the lack of access to the insurance market of poor people coupled with the lack of financial culture in general and insurer in particular. It is clear that if clients do not understand the extent to which an insurance policy is a tool to mitigate risk and the benefits they can find in it, they are unlikely to contract one. To this must be added that a product sold to a person with limited resources has a lower cost than traditional insurance, but measured in terms of impact on their family economy, it involves a considerable investment that is sometimes difficult to assume.

Second, insurance companies are faced with a special problem. Microinsurance is not directly scalable from traditional products offered and require new lines of business that, in principle, don't seem to be profitable because of the low coverage and premiums they require. This forces them to create well-managed products, with efficient spending structures and, more importantly, developed on a large scale.

Third, we find ourselves with the reality that often the opportunities of this market or its secondary benefits such as financial stability are often not recognized.



Foto: www.tiposdeseguros.com

mercado o los beneficios secundarios que puede tener como la estabilidad financiera.

Por último, e interconectado con la problemática señalada anteriormente, la existencia de una esperada normativa microfinanciera otorgaría la siempre imprescindible seguridad jurídica a todos los intervinientes en el sector (beneficiarios, entidades aseguradoras, reguladores, etc) definiendo el funcionamiento de estos productos y facilitando la implantación y desarrollo del mismo.

Entre las soluciones que se apuntan están el establecimiento de alianzas público privadas para el desarrollo de este mercado, introducción de herramientas fáciles y rápidas tanto para la suscripción como para el pago de siniestros, productos nuevos, sencillos y que no requieran ingentes cantidades de información ni selección de riesgos y la reducción de gastos.

Un ejemplo claro de que el establecimiento de estas soluciones es posible y viable está en el mayor esquema de microseguro del mundo que ha sido implantado en la India. El gobierno desarrolló una iniciativa por la que, con carácter obligatorio, un determinado porcentaje de las pólizas suscritas por las entidades debía destinarse a las capas más bajas de la sociedad. De esta forma, el gobierno, en vez de financiar las primas de estos seguros, facilitó un sistema aunando esfuerzos con bancos y aseguradoras por el cual los clientes podían contratar las pólizas a muy bajo precio. Gracias a esta iniciativa, más de 122 millones de personas han sido aseguradas con productos de vida y accidentes.

Sin duda, a nivel mundial todavía hacen falta muchos esfuerzos conjuntos para impulsar y reconocer el mercado de los microseguros como rentable y de confianza. 🗨️

Lastly, and interconnected with the above-mentioned problems, the existence of an expected microfinance regulation would grant the necessary legal certainty to all the participants in the sector (beneficiaries, insurance companies, regulators, etc.), defining the operation of these products and facilitating their implementation and development.

Among the solutions pointed out are the establishment of public-private partnerships for the development of this market, the introduction of quick and easy tools for the underwriting and for the payment of claims, new products that are simple and don't require huge amounts of information or risk selection and the reduction of costs.

A clear example that the establishment of these solutions is possible and viable is in the largest microinsurance scheme in the world, which has been implemented in India. The government developed an initiative whereby, compulsorily, a certain percentage of the policies subscribed by the entities must be allocated to the lower layers of society. In this way, the government, instead of financing the premiums of these insurance policies, facilitated a system by joining efforts with banks and insurers by which the clients could contract policies at very low price. Thanks to this initiative, more than 122 million people have been insured with life and accident products.

There is little doubt that the world needs many joint efforts to boost and recognize the microinsurance market as being profitable and trustworthy. 🗨️