

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



**PUCP**

Microseguros en el Perú: evolución, situación actual y comparación con otros países

Informe profesional para optar el Título de Licenciado en Economía que presenta:

Jorge Luis Frisancho Aldave

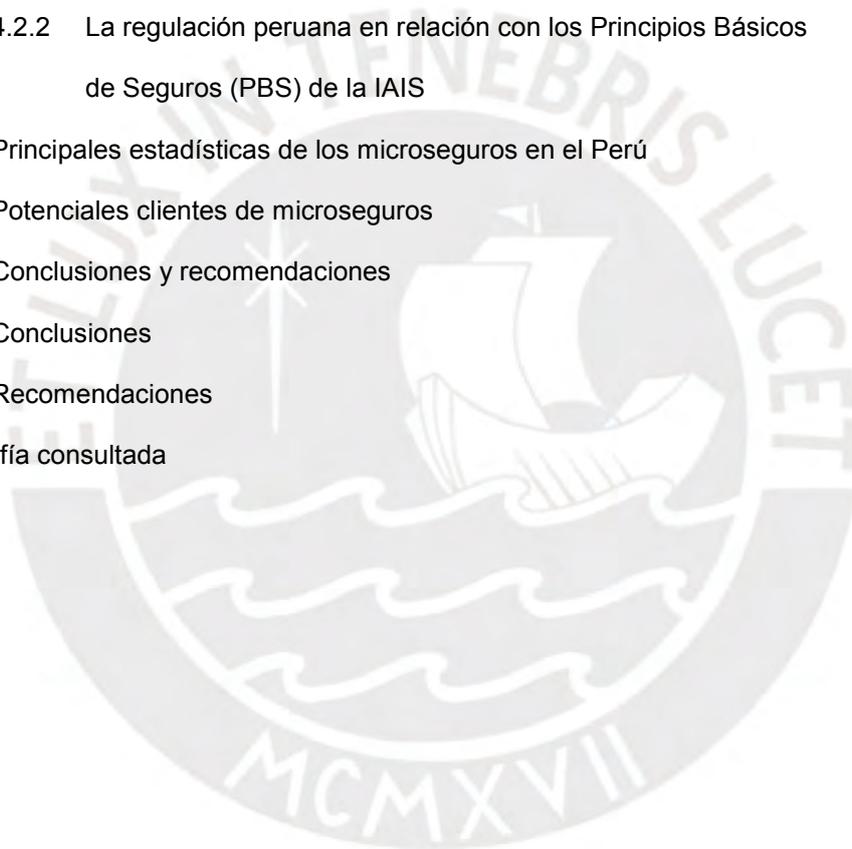
Asesor: Javier Nagamine Akamine

2018

## ÍNDICE

Resumen ejecutivo	I
1. Introducción	II
2. Marco teórico	1
2.1 Determinantes de la decisión de tomar un seguro por parte de los clientes	2
2.1.1 Precio	3
2.1.2 Cobertura ofrecida	3
2.1.3 Nivel de confianza respecto de la empresa aseguradora	3
2.1.4 Características propias del cliente potencial	4
2.1.5 Otros componentes	4
2.2 Construcción de la demanda de seguros	6
2.3 Sustitutos y complementos de los seguros	7
2.4 Microseguros	9
2.4.1 Microseguro agrícola	11
2.4.2 Canales de distribución de los Microseguros	12
3. Experiencia internacional en el mercado de microseguros	14
3.1 Países de la región latinoamericana	14
3.1.1 Brasil	14
3.1.2 Chile	16
3.1.3 Colombia	17
3.1.4 México	17
3.1.5 Paraguay	19
3.1.6 Estadísticas de microseguros en los países de la región	21
3.2 Países emergentes de Asia y África	22
3.2.1 Etiopía	22
3.2.2 Filipinas	23
3.2.3 Kenia	24
3.2.4 India	26

3.2.5	Zambia	28
3.2.6	Estadísticas de microseguros en los países africanos	29
3.3	Principales lecciones de la experiencia internacional	30
4.	Situación actual del mercado de microseguros en el Perú	31
4.1	Situación actual del mercado de seguros y de los microseguros	32
4.2	Marco regulatorio	33
4.2.1	Evolución de la regulación de microseguros en el Perú	34
4.2.2	La regulación peruana en relación con los Principios Básicos de Seguros (PBS) de la IAIS	36
4.3	Principales estadísticas de los microseguros en el Perú	39
4.4	Potenciales clientes de microseguros	42
5.	Conclusiones y recomendaciones	46
5.1	Conclusiones	46
5.2	Recomendaciones	48
	Bibliografía consultada	50



## RESUMEN EJECUTIVO

Desde enero de 2010 hasta la fecha, me desempeñé como analista del Departamento de Análisis de los Sistemas Asegurador y Previsional dentro de la Superintendencia Adjunta de Estudios Económicos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). Dentro de los temas del sistema de seguros, como parte del Plan Estratégico de 2017, tuve a mi cargo la elaboración de un estudio sobre el crecimiento del mercado de microseguros en el Perú. Por este motivo, el presente informe profesional consiste en mostrar la evolución de este mercado desde un punto de vista normativo y estadístico, para lo cual, además, revisé la experiencia de otros países de la región latinoamericana y de otros continentes como Asia y África, los cuales también toman como referencia a los Principios Básicos de Seguros establecidos por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS). En paralelo, participé en la opinión de una propuesta de reporte de indicadores estadísticos de los microseguros en el Perú.

Los microseguros son productos diseñados para ofrecer cobertura a la población de escasos recursos ante eventos adversos que le generen pérdidas. En el Perú, el primer reglamento se emitió mediante la Resolución SBS N° 215-2007, en el cual se definió al producto y sus principales características, de acuerdo a los estándares estipulados por la IAIS. Posteriormente, se realizaron dos actualizaciones en 2009 y 2016, con lo que el reglamento emitido por la Resolución SBS N° 2829-2016 es el que rige actualmente.

Al cierre de 2016, en el Perú, las Primas de Seguros Netas (PSN) de microseguros registraron un monto total de S/ 66,0 millones, que representó el 0,58% de las ventas en el mercado asegurador. Si bien la literatura menciona la existencia de cuatro tipos de microseguros: vida, patrimoniales, salud y agrícola, en el Perú, los dos primeros destacan con participaciones de 73,7% y 26,3%, respectivamente. Sin embargo, a través de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), se identifica una brecha en la cobertura de estos productos, pues existen personas y/o microempresarios que no poseen un microseguro, pero podrían acceder a este mercado dadas sus condiciones. Por ello, las empresas de seguros podrían trabajar con socios estratégicos como intermediarios para lograr una mayor penetración.

## 1. INTRODUCCIÓN

Desde enero de 2010 hasta la fecha, me desempeñé como analista -en la actualidad, como Analista Principal II- del Departamento de Análisis de los Sistemas Asegurador y Previsional que se encuentra dentro de la Superintendencia Adjunta de Estudios Económicos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (en adelante, SBS). Entre mis principales funciones se encuentra el continuo seguimiento del sistema de seguros, principalmente en los aspectos estadísticos y regulatorios con la finalidad de poder identificar oportunidades de crecimiento y mejora de este mercado, así como advertir problemas potenciales que pueden ser subsanados de manera oportuna. De esta manera, he participado en diversos proyectos de actualización y/o propuestas de normativas que permitan una mejor regulación del sistema de seguros peruano, así como en la elaboración de diversos informes de diagnóstico respecto de temas relevantes de dicho sistema. En este sentido, en 2017, la Superintendencia Adjunta de Estudios Económicos y la Superintendencia Adjunta de Seguros diseñaron una actividad que tenía como objetivo analizar la situación actual de los microseguros en el Perú.

Una de las misiones de la SBS<sup>1</sup> es fomentar la inclusión y cultura financiera, a través de la protección de los intereses del público y la transparencia de productos y servicios ofrecidos, con el objetivo de generar un mayor acceso a la población, el cual busca impulsar el desarrollo económico con un mayor bienestar de la sociedad. De esta manera, en el Plan Estratégico de 2017 se incluyó un proyecto abocado a realizar un estudio sobre el crecimiento del mercado de microseguros en el Perú, dentro del cual la primera actividad fue realizar una evaluación de la situación actual de este mercado en el país y una comparación con otros países de características similares. Debido a ello, mi labor dentro del proyecto mencionado consistió en la revisión de bibliografía respecto de la situación de los microseguros en países de la región y otros países comparables de otros continentes, así como presentar la evolución del mercado de microseguros en el Perú que fue promovido a través de la dación de normativa emitida por la SBS en 2007, la cual ha sido actualizada en dos oportunidades (2009 y 2016). Por ello, el presente trabajo tiene como objetivo mostrar el análisis realizado respecto de la

---

<sup>1</sup> Cfr. <http://www.sbs.gob.pe/acerca-de-la-sbs/vision-y-mision>

evolución de la normativa de los microseguros, así como el seguimiento de los principales indicadores de penetración y alcance. Con ello, se identificó si, en efecto, existió una mejora en esos indicadores en la población objetivo o si, por el contrario, a pesar de tratar de reflejar los lineamientos establecidos por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por sus siglas en inglés) en la normativa vigente, aún existe una brecha por cubrir en la actualidad. Además, se presenta la comparación de la situación actual de los microseguros con respecto a la realidad de este mercado en otros países de la región latinoamericana y de otros continentes como África y Asia.

Además de ello, en el marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (en adelante ENIF), la Superintendencia Adjunta de Seguros -área de línea de la SBS- propuso otro proyecto enfocado en elaborar una propuesta de reporte de información estadística sobre comercialización de seguros y microseguros a nivel nacional. En este último, mi labor consistió en opinar respecto de los indicadores sobre número de asegurados, primas y siniestros de microseguros por riesgos, ramos y por departamento que podrían ser útiles para medir la penetración y el alcance de estos productos en el mercado peruano. Es importante señalar que, desde 2010, la SBS presenta en su página web un Reporte de Indicadores de Inclusión Financiera de manera semestral. Precisamente, este proyecto busca complementar la información presentada respecto del mercado de seguros del reporte con los indicadores mencionados. Por ello, dentro del presente trabajo también se comentarán los principales resultados obtenidos a través del mencionado proyecto.

A diciembre de 2017, el mercado de seguros en el Perú está dividido en cuatro grandes ramos: generales (compuesto por treinta productos), accidentes y enfermedades (cuatro productos), vida (diez productos) y seguros del sistema privado de pensiones (SPP) (cuatro productos), y está conformado por veintiún empresas, de las cuales ocho se dedican al ramo de seguros generales y/o accidentes y enfermedades, siete al ramo de seguros de vida y/o del SPP y seis a todos los ramos (también llamadas empresas mixtas). Sin embargo, respecto de la penetración de este mercado en la economía peruana, se observa un nivel muy bajo pues el

ratio Primas de Seguros Netas (PSN) sobre Producto Bruto Interno (PBI) ascendió sólo a 1,71% en 2016, con una caída de 0,21 puntos porcentuales en comparación a lo registrado en 2015. Con ello, se identifica un índice más bajo en comparación con países como Chile (4,77%), Brasil (4,04%), Colombia (2,72%) y México (2,34%). Del mismo modo, el monto de primas per cápita en el Perú es US\$ 104,8, inferior a los observados en Chile (US\$ 643,5), Brasil (US\$ 346,3), México (US\$ 189,4) y Colombia (US\$ 160,6)<sup>2</sup>.

Tomando en cuenta la baja penetración del sistema de seguros y la entrada de ocho nuevas empresas desde 2013 hasta la actualidad, se observa que este mercado tiene un amplio potencial de crecimiento, en la medida de que las compañías puedan comercializar un mayor número de pólizas. Por otro lado, respecto del nivel de alcance a la población de este sistema<sup>3</sup> al cierre de 2016, se observa, en promedio, 2,14 pólizas por persona en edad de trabajar, el cual es otro indicio de la baja penetración de los seguros. En este sentido, los microseguros surgen como una opción para brindarle cobertura a la población de escasos recursos frente a los riesgos a los que está expuesta, debido a que el mercado de seguros tradicional no ofrece productos que cubran sus necesidades de cobertura de riesgos y que tengan precios accesibles para su nivel de ingreso.

El presente trabajo está estructurado en cinco secciones. En el siguiente capítulo, se presenta el marco teórico en el que se describen a los determinantes de los seguros, la construcción de la demanda y sus principales sustitutos y/o complementos. Posteriormente, se desarrolla el concepto de los microseguros y, en particular, el producto agrícola, así como la importancia de los canales de distribución por la naturaleza de este tipo de productos. En el tercer capítulo, se muestran los avances regulatorios en los países de la región latinoamericana, así como en algunos países emergentes de Asia y África, con el objetivo de

---

<sup>2</sup> Cfr. Swiss Re (2017).

<sup>3</sup> El nivel de alcance del mercado de seguros se puede medir a través del ratio Número de asegurados / Población Económicamente Activa (PEA). Es importante precisar que una misma persona puede tener dos o más seguros, por lo cual este ratio se interpreta como el número de pólizas promedio por persona en edad de trabajar.

poder comparar la evolución del mercado de microseguros peruano con el de países con características económicas similares. En el cuarto capítulo, se describe la situación actual de los microseguros en el Perú, desde un punto de vista regulatorio y estadístico. Finalmente, se presentan las conclusiones del presente estudio.



## 2. MARCO TEÓRICO

Los productos ofrecidos por el mercado de seguros surgen por la necesidad de la población de poder estar protegida ante eventos adversos que le generen pérdidas, las cuales pueden ser sobre bienes y propiedades o, en otro caso, sobre la economía de la familia al perder a algún miembro debido a una enfermedad o accidente. Con la obtención de una póliza, los agentes trasladan el riesgo a una compañía de seguros, la cual debe desembolsar el pago de suma asegurada -monto estipulado de indemnización- en caso suceda el evento adverso.

Es importante señalar que se identifica la coexistencia de dos redes de protección: formal, que está conformado por las empresas aseguradoras, e informal, la cual puede darse a través de las asociaciones o comunidades en la que se encuentran los agentes. La red informal se intensifica en la población de recursos escasos (personas y/o microempresarios) por diversos motivos: la falta de conocimiento de los seguros; el considerar que la compra de seguros no sea prioritario, considerando sus bajos ingresos; o, la ausencia o desconocimiento de productos de seguros que se adecúan a sus necesidades. Sin embargo, como se observará más adelante, existen casos en los que las pólizas comercializadas pueden ser la única forma de compensar la pérdida ocasionada por la ocurrencia de un evento adverso, lo cual motiva a algunos agentes a tomar un seguro. Con ello, además de mejorar el bienestar de la sociedad a través de la compensación ante pérdidas no esperadas, la economía nacional se impulsa en la medida de que se venden más pólizas, pues las compañías invierten parte de los ingresos obtenidos en dichas ventas en instrumentos (bonos, acciones, etc.) que se transan en el mercado peruano e internacional, así como, por ejemplo, en obras de infraestructura privada y pública.

En esta línea, según el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) (2014) y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS, por sus siglas en inglés)<sup>4</sup>, los microseguros son productos dirigidos a la población de recursos escasos (personas naturales y microempresarios), los cuales se caracterizan por presentar montos de pagos de primas y

---

<sup>4</sup> Cfr. Aseffa et al. (2009).

sumas aseguradas inferiores a aquellos que se ofertan en el mercado de seguros. De acuerdo con De Bock & Gelade (2012), las pólizas de los microseguros varían entre sí dependiendo del riesgo que se busca proteger y sus retornos son inciertos, pues las compensaciones dependen de la ocurrencia efectiva del siniestro y de lo estipulado en los contratos. Es importante precisar que los microseguros son por definición servicios ofrecidos por el sector privado, razón por la cual los programas de gobierno no califican como tales.

Como se mencionó en el párrafo anterior, los microseguros forman parte del mercado de seguros. En este sentido, con el objetivo de entender la existencia de este tipo de productos, en primer lugar, se presentarán los determinantes de la decisión de contratar seguros convencionales -los cuales también aplican a los microseguros- por parte de la población y su relación con la demanda por estos productos. En segundo lugar, se describirá la construcción de esta demanda y sus principales limitaciones. Finalmente, se desarrollará el concepto de microseguros y sus características más relevantes.

## **2.1 Determinantes de la decisión de tomar un seguro por parte de los clientes**

De Bock & Gelade (2012) mencionan que la aversión al riesgo es el determinante más importante en la demanda de los seguros, pues, en la medida de que los agentes presenten un mayor nivel de aversión, estarán dispuestos a pagar más por una cobertura que le permita mitigar los efectos del riesgo que se busque proteger y, por consiguiente, tomar un seguro para ello. Asimismo, estos autores identifican a los siguientes componentes que influyen en el valor de los seguros: precio<sup>5</sup> y los costos de transacción con un efecto negativo; género y edad del potencial cliente con un efecto ambiguo; y el nivel de confianza y de cultura financiera del potencial cliente, las condiciones de los contratos y la calidad del producto con un efecto positivo.

---

<sup>5</sup> Si bien De Bock & Gelade (2012) señalan que el precio tiene un efecto ambiguo sobre la decisión de tomar un seguro, ellos combinan el efecto del precio con el de la cobertura ofrecida. En este estudio, ambos efectos se han desagregado para identificar *ceteris paribus* el verdadero impacto de cada componente.

### **2.1.1 Precio**

En el caso de dos pólizas que presentan las mismas características y ofrecen la misma cobertura, una persona o empresa preferirá aquella que posea el menor precio. En el caso de los microseguros, el cliente potencial ponderará, en mayor medida, el precio del producto debido a las limitaciones presupuestarias para la satisfacción de sus necesidades básicas.

### **2.1.2 Cobertura ofrecida**

Tomando en cuenta la aversión al riesgo, un potencial cliente estará dispuesto a adquirir una póliza siempre que le garantice la máxima cobertura posible del riesgo al que está expuesto. En el caso de un microseguro, esta idea se refuerza cuando los potenciales clientes reconocen que la comunidad no podría protegerlos ante un evento adverso como enfermedad, muerte o una catástrofe climática. Debido a ello, este determinante tiene un efecto positivo en la decisión de tomar un seguro.

### **2.1.3 Nivel de confianza respecto de la empresa aseguradora**

De Bock & Gelade (2012) señalan la existencia de distintos conceptos de confianza: en la institución proveedora del seguro, en las personas con las que se negocia la póliza y en el propio mercado de seguros. Respecto de esta característica, Cai et al (2009) mencionan que aquellos agentes que poseen algún tipo de protección estatal –con componente de subsidios– son los más propensos a contratar un seguro debido a que el subsidio recibido les permite no asumir todo el pago de la prima y estar cubiertos ante los riesgos que afrontan, mientras que Stein (2011) resalta que la confianza puede reducirse cuando sucedió una mala experiencia en el pasado o existe un clima de desconfianza en el sistema financiero en general. Dentro de esto último, Patt et al (2009) mencionan que es importante que los potenciales clientes estén convencidos de que se cumplirá lo estipulado en la póliza. En esta misma línea, Clarke (2011b), Dercon et al (2011a) y Doherty & Schlesinger (1990) sostienen que en el caso en el que la aseguradora no realice el pago de los siniestros, pierde la confianza de los agentes, los cuales, debido al temor de volver a sufrir un incumplimiento, podrían decidir no asegurarse.

En el caso de la población de recursos escasos, el subsidio del Estado tiene un rol fundamental en la obtención de una póliza, pues los contratantes de la póliza solo asumen una parte del pago de la prima (aunque, en ciertos casos, el Estado paga toda la prima) y está cubierta ante los riesgos de salud, clima o cualquier otro que afronten. Por su parte, el pago de un siniestro a un familiar o miembro de la comunidad aumenta la confianza de los potenciales clientes de microseguros respecto de las empresas aseguradoras, lo cual permite incrementar la posibilidad de contratar una póliza.

#### **2.1.4 Características propias del cliente potencial**

Respecto de la edad, existe una controversia, pues si bien Arun et al (2012) señalan que las personas de mayor edad podrían no interesarse en adquirir un seguro debido a su pocos conocimientos y experiencia con el mercado, la evidencia empírica muestra que estos mismos agentes podrían contratar un seguro de vida para proteger a sus familiares. Por ello, el efecto de la edad en la decisión de tomar un seguro es ambiguo. En segundo lugar, respecto del género, Banthia et al (2009) mencionan que las mujeres podrían estar interesadas en productos que las protejan mientras están embarazadas. Sin embargo, este no sería el único determinante, pues muchas mujeres son jefas del hogar y podrían optar por un seguro cuando sus actividades productivas sean riesgosas o quieran asegurar a sus hijos ante un evento adverso que les pueda suceder. Por ello, tanto hombres y mujeres podrían optar por un seguro dependiendo de sus necesidades y condiciones económicas, con lo cual el efecto aquí también es ambiguo. Finalmente, Giné & Yang (2009) y Schneider & Diop (2004) señalan que los agentes con mayor nivel de educación –que influye en una mayor cultura financiera- tenderán adquirir un seguro debido a que conocen mejor este mercado. Es importante mencionar que lo descrito respecto de estas tres características también se cumple en la población de bajos recursos.

#### **2.1.5 Otros componentes**

Dentro del resto de factores que influyen en la decisión de tomar un seguro, se destacan los costos de transacción, las condiciones de los contratos y la calidad del producto

adquirido. Respecto del primer componente, mientras más altos sean los costos en los que incurran los potenciales clientes para la adquisición de un seguro, tales como la documentación a entregar o la distancia respecto de la oficina de la empresa aseguradora o el agente que venda la póliza, dichas personas desistirán de adquirir la póliza. En este sentido, McGuinness (2011) considera que los costos asociados a la suscripción, primas pagadas, reclamos y reembolsos son más altos para los que obtienen un seguro. En otras palabras, mientras existan mayores costos de transacción para la empresa de seguros, estos se trasladan a los clientes, quienes desisten de adquirir la póliza. Por tanto, se identifica una relación negativa en este caso.

Por otro lado, aquellos agentes que no tengan impedimentos para cobrar las sumas aseguradas en caso ocurra el siniestro están más propensos a renovar sus seguros; mientras que, respecto de la calidad del producto -entendida como las especificaciones de las pólizas y el cumplimiento y la oportunidad del pago del siniestro por parte de las empresas de seguros- existirá una relación positiva en la medida que los clientes perciban un buen servicio. En el caso de la calidad del producto, por ejemplo, un seguro de salud<sup>6</sup>, Criel & Waelkens (2003) sostienen que una mala percepción del servicio de salud o un paquete de cobertura muy simple podrían reducir la probabilidad de obtener uno de estos productos.

En el caso de los microseguros, los costos de transacción son más elevados para las empresas, debido, por ejemplo, al acceso a la zona geográfica o al nivel de cultura financiera de los potenciales clientes, lo cual podría desincentivarlas a ofrecer pólizas a los clientes de recursos escasos. En este sentido, para poder seguir ofreciendo estos productos, las empresas podrían trasladar los costos incurridos a los clientes y habrá un efecto negativo dado que los potenciales asegurados desistirán de adquirir una póliza. Por ello, en la medida de que exista una mayor flexibilidad en la regulación y la opción de canales de venta alternativos, dicho efecto podría mitigarse. Por otro lado, respecto de la calidad del producto, los clientes

---

<sup>6</sup> Por ejemplo, en el caso de un seguro de salud, la calidad puede entenderse como una adecuada infraestructura y un buen servicio ofrecido por los hospitales o clínicas.

potenciales valorarán que las pólizas ofrecidas se adecúen a sus necesidades, lo cual puede incrementar la posibilidad de tomar un seguro, adicionalmente en el caso de que dicha población reciba posibles subsidios por parte del Estado.

## **2.2 Construcción de la demanda de seguros**

Tomando en consideración los determinantes explicados en la sección 2.1, es importante que los productos comercializados sean entendibles para los actuales y potenciales clientes. Tal como señalan De Bock & Gelade (2012), debido a la existencia de aversión al riesgo, el mercado de seguros puede emerger; en otras palabras, mientras los agentes sean más adversos al riesgo, estarán dispuestos a pagar más por una póliza siempre que la compensación ante la ocurrencia de un siniestro sea superior al precio del producto.

Otro aspecto que debe considerarse en la definición de la demanda de seguros es el nivel de riqueza de los agentes. En este sentido, De Bock & Gelade (2012) mencionan que, si se asume un mismo nivel de riesgo para todos los agentes, la gente con mayor cantidad de riqueza será menos adversa al riesgo y, por tanto, demandará un seguro en menor medida. Sin embargo, esta relación podría cambiar en la medida de que el agente acumule activos que necesiten estar protegidos.

Por otro lado, se identifican dos problemáticas en el mercado de seguros: selección adversa y riesgo moral. Según Churchill et al (2003), la mitigación de estos problemas es clave para la determinación de los términos del contrato. De acuerdo con estos autores, la selección adversa sucede cuando los agentes más riesgosos empiezan a adquirir un seguro, lo cual provoca que los precios de las pólizas se incrementen y, con ello, desalienta a los buenos clientes de incorporarse o seguir en el mercado de seguros; mientras que el riesgo moral ocurre en aquellos casos en los que la protección ofrecida por la póliza estimula incentivos perversos para que suceda el evento adverso o incremente la probabilidad de ocurrencia. Con la finalidad de limitar el problema del riesgo moral, las empresas que ofrecen seguros de salud

exigen a sus clientes el pago de coaseguro al momento de utilizar la cobertura, con excepción de casos de emergencia o accidentes.

Finalmente, Kahneman & Tversky (1979) señalan que los agentes exhiben más una aversión a la pérdida que una búsqueda de utilidad: estarán más dispuestos a adquirir un seguro cuando la compañía de seguros le ofrezca un respaldo para no perder su propiedad o estar protegido ante una emergencia que cuando le promete incrementar su riqueza. De este modo, el ponderar más los resultados adversos provoca la adquisición de una póliza de seguros.

### **2.3 Sustitutos y complementos de los seguros**

De Bock & Gelade (2012) señalan, en primer lugar, que existen imperfecciones de mercado que impiden a los agentes tomar un seguro debido a restricciones de liquidez; por ello, el ahorro -en efectivo o en forma de activo- surge como un mecanismo de protección ante una evento adverso, con características similares a un crédito. Sin embargo, se identifica que el ahorro es un sustituto imperfecto del seguro, pues, en caso de darse un evento adverso de significativa magnitud, el ahorro puede ser insuficiente para compensar las pérdidas.

Por otro lado, los créditos son percibidos como complementos, pues estimulan el mercado de seguros debido a que ambos productos se venden empaquetados: la entidad financiera ofrece el crédito con una póliza de seguros, generalmente de desgravamen o de vehículos, dependiendo del producto ofrecido. De esta manera, a diferencia de los ahorros, los productos crediticios pueden ser una especie de complemento de las pólizas vendidas. En el caso particular de la población de recursos escasos, estos podrían acceder a un crédito de vivienda con el apoyo de algún programa estatal, con lo cual las empresas financieras podrían ser el canal de venta de un seguro de desgravamen a través de la colocación de dichos créditos.

Por su parte, Fafchamps & Lund (2003) señalan que existen mecanismos informales que buscan ofrecer cobertura a través de acuerdos entre los propios agentes, con lo cual pueden afrontar problemas con su salud, gastos de educación, gastos de sepelio, entre otros. Respecto de las empresas de seguros, las ventajas de estos mecanismos son los menores costos de transacción y la mayor facilidad de acceso a la información de los agentes ya que estos se monitorean mutuamente; no obstante, las coberturas de este tipo son muy limitadas. En este sentido, Mobarak & Rosenzweig (2012) sostienen que estos mecanismos tienen mayor acogida cuando las empresas de seguros no cumplen con lo estipulado en las pólizas, principalmente, cuando no pagan ante la ocurrencia del siniestro. Este escenario se observa, principalmente, en pequeñas comunidades; sin embargo, cuando el evento es catastrófico, dichos mecanismos de protección son insuficientes para cubrir las pérdidas ocasionadas.

Asimismo, de acuerdo con el concepto de aversión al riesgo, Carter et al (2011) señalan que los agentes buscan realizar actividades que sean poco riesgosas, aunque ello signifique sacrificar utilidad, dado que actividades más rentables están usualmente asociadas a un mayor riesgo. En otras palabras, en la elección entre riesgo y rentabilidad, las personas prefieren reducir el nivel de riesgo, lo cual puede llevar a una subproducción o una ganancia mucho menor a lo que se podría ganar en escenarios más inseguros. Esta decisión podría influir de manera negativa en la demanda de seguros en la medida de que las personas o microempresarios opten por involucrarse más en actividades poco riesgosas, pues, en esos casos, no requerirían asegurarse.

Por otro lado, el Estado también podría desincentivar la adquisición de un seguro a través del impulso de programas de rescate ante desastres naturales o epidemias, con lo cual los seguros agrícola o de salud, respectivamente, ya no serían demandados por las personas a las que se les brinda la asistencia a través de subsidios, de reembolsos ante pérdidas o de prestaciones médicas. Sin embargo, estos programas son escasos debido a problemas de riesgo moral (existencia de incentivos perversos) y problemas de aplicación, los cuales

provocan que los países sean muy restrictivos al momento de elegir a la población a ser atendida.

En síntesis, a pesar de la existencia de estos posibles sustitutos -y, en algunos casos, complementos- que resultan ser imperfectos, los seguros presentan características que hacen atractivo a su mercado, por lo que en los últimos años ha ganado mayor penetración en sus respectivos países. Por ejemplo, en un caso de riesgo personal, se puede identificar el caso de un agente que tenga una cultura de ahorros muy disciplinada, no obstante, un accidente severo que puede dejarlo inválido o incluso ocasionar su muerte, podría no poder cubrir las pérdidas ocasionadas a él mismo o a su familia, por lo que un seguro de vida puede ser una mejor opción para afrontar la magnitud del riesgo. Por su parte, en un caso de riesgo grupal, una comunidad actúa como una red informal de protección, en la que sus miembros buscan protegerse entre sí de los riesgos a los que están expuestos; sin embargo, ante un evento catastrófico como un desastre natural, es probable que la comunidad por sí misma no pueda afrontar y compensar las pérdidas que puedan ocasionarse en sus tierras, por lo que un seguro climático sí podría lograr esa función. Con estos dos ejemplos, se concluye que el mercado de seguros es una mejor opción que un sustituto como el ahorro o la red informal de protección.

#### **2.4 Microseguros**

Como se señaló en la introducción del presente capítulo, dentro de los productos ofrecidos en el mercado de seguros, se identifica a aquellos que están dirigidos a la población de bajos recursos que no puede tener acceso a las pólizas tradicionales. De acuerdo con Allianz AG et al (2006), tomando en cuenta las metas propuestas por entidades multilaterales como el Banco Interamericano del Desarrollo (BID) o el Banco Mundial respecto de la promoción de igualdad de género, la disminución de pérdidas en las actividades que realizan los agentes de bajos recursos, así como la protección de su salud y sus vidas, los microseguros pueden contribuir con el progreso de dicho sector de la población al cubrir y compensar las pérdidas potenciales ante la ocurrencia de un evento adverso que afecte dichas metas. Además, De Bock & Gelade (2012) señalan que los microseguros tienen como objetivo

corregir las imperfecciones del mercado que perpetúan la pobreza y son más complejos que los microcréditos, pues, a pesar de realizar un pago periódico de primas, su retribución es incierta dado que depende de la ocurrencia del siniestro cubierto. En otras palabras, el beneficio que puede recibir el cliente no es tangible en el momento de la adquisición del producto, sino que está basado en el compromiso o promesa de cobertura, en caso de la ocurrencia de un evento adverso.

Allianz et al (2006) describen a los microseguros como productos de precios bajos y menor suma asegurada que en los productos convencionales; sin embargo, para las empresas de seguros son poco atractivos debido, principalmente, a los elevados costos de transacción dada la existencia de asimetría de información. Dentro de las principales características de los clientes potenciales de microseguros, Allianz et al (2006) identifican su escaso o nulo conocimiento del mercado de seguros y su ubicación en zonas rurales, por lo cual la inversión en publicidad es mayor para poder captar a dichos clientes dado que las empresas deben esforzarse más para convencerlos de la necesidad de poseer un seguro. Además, estos mismos autores señalan que estos agentes provienen de familias con más de cuatro integrantes que comparten ingresos, tienen a la agricultura como actividad principal, la cual está expuesta a eventos climáticos, y están más expuestos a problemas de salud, de desempleo y desnutrición. Dentro de los productos más relevantes en esta categoría se encuentran los microseguros agrícolas, patrimoniales, de salud y de vida. De ellos, el más complejo es el agrícola, el cual se describirá en la subsección siguiente; mientras que, respecto de los tres restantes, las pólizas son vendidas de manera empaquetada (por ejemplo, microseguros patrimoniales con microseguros de vida), y en los microseguros de vida no existe riesgo moral debido a que las empresas aseguradoras excluyen los suicidios dentro de la cobertura y las enfermedades y muertes son fácilmente verificables. Por su parte, en su mayoría, los microseguros de salud son reemplazados por los programas estatales, tales como los seguros sociales.

#### **2.4.1 Microseguro agrícola**

Debido a que gran parte de los clientes potenciales de microseguros se ubican en zonas rurales y tienen a la agricultura como actividad económica principal, en la presente subsección se señalarán las principales características de estos productos, así como los riesgos que son inherentes para la población que se dedica a esta actividad.

Según Müller et al (2014), este producto busca reducir la incertidumbre que afrontan los agricultores respecto de los eventos climáticos, de la incertidumbre en los precios y de la dificultad de acceder al mercado convencional de seguros. La posesión de este producto permite a dichos agentes poder acceder al mercado financiero dado que puede ser usado como colateral, con lo cual pueden obtener los medios de producción que requieren para sus cosechas. Al estar cubiertos ante desastres naturales o cualquier evento adverso, la economía de las zonas rurales en las que viven dichos agentes y su calidad de vida mejoran considerablemente dado que, a través de la mitigación de pérdidas, estos productos promueven el desarrollo de dichas localidades.

Asimismo, estos autores identifican entre los riesgos más importantes de esta actividad a los eventos climatológicos, a las pestes y enfermedades, estampidas de animales, fluctuaciones de los precios en los mercados mundiales e incendios forestales, los cuales son significativos en el momento de determinar el nivel de incertidumbre con el que los agentes determinan si adquieren o no un seguro. Con excepción de la variación de precios -la cual se puede mitigar con la diversificación en la inversión de instrumentos financieros-, un microseguro agrícola puede proteger a los agentes de afrontar pérdidas en sus cosechas ante la ocurrencia de alguno de los eventos mencionados anteriormente. Con ello, los agricultores podrían realizar actividades más riesgosas que les pueden proveer un mayor nivel de utilidad.

En tercer lugar, Müller et al (2014) distinguen tres niveles de clientes potenciales del microseguro agrícola:

- Nivel más pequeño: agricultores o dueños de pequeños negocios que adquieren un seguro para protegerse de las pérdidas acarreadas por eventos climáticos adversos. De este modo, con una póliza de seguro, el potencial cliente puede acceder a créditos, con lo cual se disminuye la probabilidad de incumplimiento y la pérdida de su producción.
- Nivel intermedio: las pólizas son vendidas a través de asociaciones de agricultores o instituciones microfinancieras de manera grupal con el objetivo de proteger a los miembros de las comunidades.
- Nivel más grande: las pólizas ofrecidas por las empresas de seguros son un sustituto de los recursos públicos que emplean los gobiernos y organismos multilaterales en la mitigación de los impactos negativos de eventos adversos.

Por su parte, Allianz et al (2006) identifican la probabilidad de riesgo moral debido a que los agricultores y ganaderos podrían tener el incentivo de sacrificar a sus animales con el objetivo de cobrar la póliza. Para evitar ello, las compañías de seguros optan por requerir a veterinarios que realicen la autopsia correspondiente. En contraparte, en las pólizas que protegen ante eventos climáticos adversos no existe el riesgo moral, pues el ser humano no puede tener influencia sobre los desastres naturales y no es necesario notificar sobre ellos dado que la empresa de seguros toma conocimiento de inmediato.

#### **2.4.2 Canales de distribución de los microseguros**

De acuerdo con el Centro de Inclusión y Regulación Financiera (Cenfri, por su nombre en inglés) (2010), uno de los principales desafíos de la venta de microseguros es la colocación de estos productos debido a que están dirigidos a agentes que tienen poco o nulo conocimiento sobre el sistema de seguros. Además, debido al bajo nivel de primas recaudado, estos canales de distribución deben ser eficientes en costos para las empresas, pues de venderse de manera individual, no son rentables debido a los bajos ingresos con respecto a los costos de transacción de colocar el producto (acceder a la localidad y obtener información acerca del historial del potencial cliente, entre otros). En este sentido, Cenfri (2010) y Allianz AG et al. (2006) identifican tres tipos de canales de distribución:

- **Asociación:** es el uso de un intermediario que puede ser una Organización No Gubernamental (ONG), una Institución Microfinanciera (IMF) o un negocio dentro de la comunidad. Dentro de los aspectos positivos, se maximizan las sinergias al obtener mayor penetración de mercado y la reducción de las asimetrías de información, pues dicho intermediario conoce las necesidades de los potenciales clientes del microseguro. Por otro lado, un aspecto negativo es la posible existencia de conflictos de interés y la permanencia del intermediario en la comunidad.
- **Agencia:** en este modelo, el asegurador establece una agencia de atención y vende el microseguro de manera directa. Dentro de las principales ventajas, se identifica la mitigación del riesgo de conflicto de interés dado que la propia empresa aseguradora administra la colocación de sus productos; mientras que la desventaja más resaltante es la poca penetración debido a la dificultad del poblador rural de llegar hasta la oficina de la compañía y la necesidad de capacitar a los agentes poder trabajar con los clientes que no están familiarizados con el sistema asegurador.
- **Microagente:** es la creación de grupos de comunidades rurales que son supervisados por iglesias, ONG o IMF. Sus puntos positivos son la construcción de nueva infraestructura en barrios de bajos ingresos y la correspondiente creación de empleos. Sin embargo, dentro de sus desventajas se identifican los potenciales conflictos de interés, la costosa capacitación a los agentes que venderán los productos y el incremento de los costos de transacción de captar nuevos clientes.

Debido a lo anteriormente presentado, la forma óptima de poder comercializar los microseguros es a nivel colectivo, pues una venta individual conlleva elevados costos de transacción que provocan que estos productos no sean rentables para la aseguradora. Con ello, la modalidad más común para colocar microseguros es la de la asociación. En este sentido, se observa que, en el Perú, las empresas aseguradoras colocan la mayoría de microseguros a través de comercializadores y bancaseguros, además de los intermediarios o corredores.

### 3. EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE MICROSEGUROS

Una de las actividades del proyecto enfocado a realizar un estudio sobre la evolución del mercado de microseguros en el Perú fue investigar la situación de los microseguros en otros países latinoamericanos, así como en países en desarrollo que se ubican en continentes como África y Asia, con el objetivo de poder comparar la situación actual de este mercado en el Perú con respecto a la de estos países. En este sentido, la finalidad de la revisión bibliográfica fue identificar patrones en común, así como diferencias, entre la regulación de los microseguros en estos países y en el Perú.

#### 3.1 Países de la región latinoamericana

Respecto de estos países, identifiqué que Chile y Colombia no poseen un reglamento específico para los microseguros, pero promueven su comercialización a través de las políticas de inclusión financiera. Por otro lado, Brasil, México y Paraguay han desarrollado de manera más profunda los lineamientos principales para distinguir a estos productos de los seguros tradicionales. En todos estos países, los microseguros presentan las mismas características definidas por el BID y la IAIS: productos dirigidos para personas de bajos recursos, primas y sumas aseguradas más bajas que en los seguros tradicionales y pólizas redactadas de manera simple y sencilla. Por tanto, en la presente subsección, se describirá el avance del mercado de microseguros en otros países de Latinoamérica.

##### 3.1.1 Brasil<sup>7</sup>

De acuerdo con Fernandes (2014), los microseguros en este país empezaron a normarse en 2012. Sin embargo, desde 2008, empezaron los estudios para elaborar el marco regulatorio a través del marco consultivo del Consejo Nacional de Seguros Privados. Las empresas de seguros brasileñas identificaron que del 50,45% de la población brasileña, una gran parte no accedía aún al sistema financiero, por lo que debían innovar los productos ofrecidos para dicho segmento.

---

<sup>7</sup> Cfr. Fernandes (2014).

De esta manera, la Resolución N° 244 del Consejo Nacional de Seguros Privados de 2011 definió a los microseguros como la protección derivada del sistema de seguros que está dirigida a la población de bajos recursos o microempresarios individuales, la cual es proporcionada por empresas aseguradoras y entidades de pensiones complementarias que operan en dicho país, mediante pagos proporcionales a los riesgos a los que están expuestos. Posteriormente, las circulares publicadas por la Superintendencia de Seguros Privados (SUSEP) en 2012 establecieron los lineamientos respecto de la operación de microseguros por parte de las empresas aseguradoras y de la aprobación de productos de este segmento. Se consideran como microseguros a las coberturas personales (vida) y patrimoniales y se delimitan los límites máximos de garantía, la suma asegurada y los beneficios.

El modelo de microseguros brasileño es un modelo de mercado con la capacidad de suplir la ausencia de mecanismos gubernamentales eficaces de protección social contra pérdidas financieras inesperadas, el cual se distingue de lo observado en India o Filipinas, en donde cuentan con incentivos y subvenciones públicas considerables para su desarrollo. En Brasil, se identificó que los productos de microseguros con mayor demanda son los de asistencia funeraria, el cual busca reemplazar los gastos en los que incurren los miembros de la familia o los planes funerarios comercializados informalmente por casas funerarias o iglesias. Si bien previamente las empresas de seguros comercializaban productos masivos que presentaban características parecidas a los microseguros, es necesario recibir la autorización de la SUSEP para ser considerados de esa manera. De manera similar al caso peruano, las pólizas de los microseguros deben estar redactadas en un lenguaje sencillo para facilitar la comprensión y el acceso de los consumidores, por lo cual el supervisor debe proponer parámetros más flexibles para aprobar los productos y simplificar las coberturas y parámetros exigidos.

Finalmente, la Resolución N° 394 del Consejo Nacional de Seguros Privados de 2013 reglamentó el uso de medios remotos para la contratación de microseguros. Sin embargo, se identifican limitaciones respecto de su expansión debido a los bajos límites de garantías, suma

asegurada y beneficios establecidos en la Circular 440/12. A pesar de ser pocos productos los autorizados como microseguros -la gran mayoría está catalogada como productos masivos-, los agentes de bajos ingresos que buscan protección contra shocks financieros negativos encuentran distintas opciones a su disposición.

### 3.1.2 Chile<sup>8</sup>

La Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) (2016) señala que no existe una regulación específica para los microseguros, no obstante, la libre entrada al mercado permite el desarrollo de productos para la población de bajos recursos, los cuales se comercializan a través de retails, el Banco Estado y las instituciones microfinancieras. En este país, los microseguros tienen como características principales adicionales el lenguaje simple y sencillo de las pólizas comercializadas, cobro de primas más bajas que las de los productos tradicionales, bajo número de exclusiones, coberturas con topes máximos y un rápido pago de siniestros.

Además, es importante resaltar que desde 2014, los microseguros han sido impulsados principalmente por el Fondo Esperanza y Emprende Microfinanzas que les permiten a los microempresarios acceder a seguros de accidentes personales y de vida al adquirir o renovar un crédito. Por su parte, en mayo de 2015, se formó una alianza entre AIG Chile y las dos entidades mencionadas anteriormente<sup>9</sup> con el objetivo de impulsar un mayor número de productos para las personas más vulnerables. En esta línea, AIG Chile<sup>10</sup> señala que en principio el programa de microseguros es para dicho país, pero que en largo plazo se pueda expandir en América Latina. El producto inicial llamado Mi familia protegida<sup>11</sup> incluye la cobertura contra muerte accidental, invalidez y gastos funerarios cuya prima mensual es aproximadamente a 860 pesos chilenos (US\$ 1,1) y la suma asegurada es igual a 1,3 millones de pesos chilenos.

---

<sup>8</sup> Cfr. Superintendencia de Valores y Seguros (2016).

<sup>9</sup> Cfr. Fajardo (2015)

<sup>10</sup> Cfr. Rindebro (2015)

<sup>11</sup> Cfr. Fondo Esperanza (s.f.)

### 3.1.3 Colombia

Si bien no existe una regulación propia para los microseguros, dentro de las normas legales y administrativas de carácter general que gobiernan el funcionamiento de la actividad aseguradora, la Superintendencia Financiera de Colombia (Superfinanciera)<sup>12</sup> define en el título I del capítulo XI a los seguros para personas de bajos ingresos de la siguiente manera “Aquellos tomados por personas naturales o jurídicas en una misma entidad aseguradora, que cumplan los siguientes requisitos en forma simultánea: (i) que el valor asegurado sea igual o inferior a 135 salarios mínimos legales mensuales vigentes; y (ii) que el máximo pago bimestral (cada dos meses) de la prima sea igual o inferior a la doceava parte de un (1) salario mínimo legal mensual vigente”. Es importante precisar que esta definición se encuentra dentro de las instrucciones relativas a la administración del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo de la normativa general mencionada anteriormente.

Por otro lado, se creó un comité de microseguros de la Federación de Aseguradores colombianos (Fasecolda)<sup>13</sup>, el cual está conformado por las empresas aseguradoras que comercializan estos productos. Dichas compañías establecieron como principales requisitos que tengan una prima bimestral igual o inferior a la doceava parte de una SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente) y una suma asegurada igual o inferior a 135 SMMLV.

### 3.1.4 México

Sobre la base de lo mencionado por la Comisión Nacional para la protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) (s.f.), los microseguros empezaron a comercializarse en la década de 1990 con la iniciativa de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de proporcionar pólizas de bajo costo a los agentes que no podían acceder al mercado asegurador debido a sus reducidos ingresos. En el caso particular mexicano, los microseguros se expandieron rápidamente, lo cual se debió principalmente, al fomento de los

---

<sup>12</sup> Cfr. Superintendencia Financiera de Colombia (2014).

<sup>13</sup> Cfr. Vélez (2013).

microcréditos. En la actualidad, dichos productos proveen coberturas sobre vida, salud y propiedad.

Este organismo menciona que dentro de las principales características se identifican la sencillez en la redacción de las pólizas, la simplificación de requisitos para su acceso, la anulación de cobros de coaseguros y deducibles y las bajas sumas aseguradas, lo cual guarda relación al pago reducido de primas. De esta manera, la Condusef (s.f. 2), menciona que el valor de la suma asegurada no excede los noventa mil pesos mexicanos -aunque también se observan microseguros con sumas equivalentes a cinco mil, diez mil y veinte mil pesos mexicanos-; los costos mínimo y máximo de una prima son de 33 y 120 pesos mexicanos, respectivamente; y se venden mayormente en cajas de ahorro o tiendas de autoservicio. De manera similar al caso peruano, la mayoría de aseguradoras ofrece microseguros de vida.

Por su parte, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas<sup>14</sup> publicó el 08 de noviembre de 2010 la Circular Única de Seguros, en la cual en el Título V “Del Registro de productos de seguros” define a los microseguros como “aquellos que se ubiquen dentro de algunas de las operaciones de seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades, (...), y tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo”. En línea con lo mencionado, en la misma reglamentación, se señala que en la nota técnica y documentación contractual debe considerarse lo siguiente:

- Seguros de personas (vida): en el caso del seguro individual, la suma asegurada no podrá ser superior a cuatro veces el salario mínimo general vigente elevado al año, con independencia del periodo de pagos; mientras que en los seguros colectivos, la suma asegurada por integrante o colectividad asegurada no podrá ser superior a tres veces el salario mínimo general vigente elevado al año, con independencia del periodo de pagos.

---

<sup>14</sup> Cfr. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (2015).

- Seguro de daños: se debe considerar una prima mensual correspondiente al riesgo asegurado que no podrá ser superior a 1,5 días del salario mínimo general vigente, con independencia del periodo de pagos.
- Los productos comercializados deberán formalizarse a través de contratos de adhesión y no se deben establecer pagos de deducibles, copagos, franquicias o cualquier otra forma de participación del asegurado o sus beneficiarios en el costo del siniestro o servicio.

Finalmente, este reglamento señala que la documentación debe tener una redacción clara, sencilla y precisa de la póliza, la cual debe contener condiciones simplificadas; las exclusiones deben ser generales y no estar relacionadas con el riesgo asegurado; periodo de gracia obligatorio de 30 días para el pago de las primas; en el caso de los seguros de personas, los seguros de personas deben tener vigencia anual con renovación automática, solo se puede cancelar por aviso del asegurado treinta días antes o por falta de pago de la prima; y los mecanismos de cobro de las primas y los procedimientos de reclamaciones deben ser simples.

### **3.1.5 Paraguay<sup>15</sup>**

La promoción de microseguros se encontró dentro del marco de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) promovida en 2014. Según el Banco Mundial (2014), dicho plan tenía como objetivo reducir la pobreza y promover el bien común a través de ahorros y seguros accesibles y con garantía. Por su parte, dentro de los objetivos para 2018, se buscaba incrementar la tasa de cobertura de 26% a 50% de la población adulta, para lo cual se incidió en un mayor número de microseguros para agricultura y ganadería de pequeños y medianos productores. Debido a esta baja penetración del mercado de seguros, principalmente en los sectores rurales y de bajos ingresos, se identificó la falta de cobertura de seguros agrícolas y de salud. Entre las razones de la baja cobertura del mercado de seguros, se encuentran el carácter voluntario del seguro -incluso en el caso de vehículos-, los bajos niveles de activos

---

<sup>15</sup> Cfr. Banco Mundial (2014).

personales para asegurar y el reducido conocimiento sobre los aspectos positivos de contar con un seguro.

En la ENIF, se pueden destacar dos objetivos fundamentales: reducir las vulnerabilidades financieras de los agentes que se encuentran en la base de la pirámide de ingresos y promover la inclusión financiera. En el primer caso, el acceso a microseguros, la existencia de ahorros -independientemente del monto- y/o el acceso a remesas o productos crediticios los protegerían más ante shocks económicos adversos, mientras que, en el segundo caso, se buscaba mantener la estabilidad del sector financiero y un adecuado conocimiento de sus productos por parte de los consumidores. De esta manera, de manera similar a los casos anteriormente presentados, se requirieron cláusulas y procesos de tramitación simplificados, reglamentos que no modifiquen el desarrollo de los productos e información sencilla para un fácil entendimiento por parte de los clientes potenciales.

Por ello, las acciones políticas para incrementar la cobertura de microseguros fueron impulsar el uso de las microfinanzas con un enfoque de promoción de seguros por parte de la Superintendencia de Seguros (SIS) (tarea 14), desarrollar una definición regulatoria de microseguros y su adecuada supervisión (tarea 15), definir qué aspectos financieros de los seguros médicos deberían ser supervisados por la SIS (tarea 16) y permitir la innovación de los canales de distribución para equilibrar la protección al consumidor y la expansión de las empresas aseguradoras de manera rentable (tarea 17). En este país, se identifica un producto de microseguros reimpulsado en abril de 2017 llamado *Tekopora*<sup>16</sup> (término guaraní que significa “andar bien”), el cual no es un programa asistencialista, sino que, por el contrario, busca que la población objetivo pueda mejorar sus capacidades. Ante la pérdida de un miembro del hogar, los integrantes de dichas comunidades gastaban sus ahorros, vendían a sus animales o caían en la usura. Bajo los lineamientos de microseguros estipulados por la

---

<sup>16</sup> En noviembre de 2017, se llevó a cabo una conferencia sobre microseguros en la que un representante de la Secretaría de Acción Social de Paraguay explicó las principales características y los resultados de este programa.

IAIS, se lograron asegurar a más de trece mil familias, con una prima mensual de US\$ 0,73 mensuales.

### 3.1.6 Estadísticas de microseguros en los países de la región

MicroInsurance Centre (2015) presentó estadísticas respecto de los montos anuales máximos de primas por microseguro cobrados en promedio en cada país y la penetración respecto del total de primas del mercado al cierre de 2013 de los países de la región. Es importante mencionar las dificultades por recolectar las estadísticas, dado que, según lo señalado por dicha institución, la data se obtiene a través de encuestas, por lo cual la información está sujeta a márgenes de error o niveles de confianza. La tabla 3.1 muestra los precios anuales -primas pagadas- en cada uno de estos países analizados, lo cual es útil para comparar los montos e identificar en qué país o países los microseguros son más accesibles en términos monetarios. Como se observa, los precios anuales de las primas de microseguros en el Perú son bajos en comparación con Chile, Uruguay, Brasil, México y Colombia. Asimismo, el nivel de penetración (microseguros con respecto al mercado de seguros) es muy bajo aún en los países de la región, aún en aquellos con alta penetración del sistema de seguros con respecto a sus respectivos PBI (por ejemplo, Chile y Brasil).

**Tabla 3.1 Montos anuales máximos de primas por microseguros  
(en dólares americanos)**

País	Vida	Salud	Propiedad / Agricultura	Participación de microseguros respecto del total de primas (%)
Brasil	113	454	170	0,3
Chile	155	618	232	0,5
Colombia	77	310	116	1,2
Ecuador	54	217	81	3,1
México	97	390	146	0,8
Paraguay	38	153	57	0,7
Perú	68	272	102	0,2
Uruguay	147	588	221	n.d.

*Fuente: MicroInsurance Centre, 2015 y SBS, 2017 a.*

### **3.2 Países emergentes de Asia y África**

Además de investigar la situación de los microseguros en otros países de la región latinoamericana, también identifiqué otros países en continentes como Asia y África que han desarrollado estos productos en el marco de la inclusión financiera, la cual es el eje a través del cual se han impulsado diversas políticas para promover la comercialización de los microseguros, los cuales han adoptado la definición proporcionada por la IAIS dado que no existe un reglamento específico para ellos. De manera similar a la sección anterior, se describirá el avance del mercado de microseguros en Etiopía, Filipinas, Kenia, India y Zambia. Con ello, se podrá tener un panorama más amplio respecto del desarrollo de los marcos regulatorios correspondientes y cómo el Estado interviene con el objetivo de mejorar el bienestar de la población de bajos recursos.

#### **3.2.1 Etiopía**

Chamberlain et al (2010a) señalan que en Etiopía no se tiene un reglamento específico para los microseguros y que, si bien no existen barreras para el desarrollo de este producto, la regulación podría mejorar, como por ejemplo, permitir que las cooperativas puedan comercializar seguros dado que tienen entre sus clientes a la población objetivo, flexibilizar los requisitos para los intermediarios y reducir los costos regulatorios. Asimismo, mencionan que el nivel de penetración del sistema de seguros con respecto al PBI de dicho país es 0,2%, en el que aproximadamente el 50% de primas vendidas corresponden al riesgo de automóviles, con lo cual existe un amplio mercado potencial que podría ser atendido principalmente en los productos de vida y salud. En este país, el organismo regulador del sistema de seguros es el Banco Central, quien además de supervisar a las empresas que participan en este mercado, se encarga de autorizar el funcionamiento de nuevas compañías, así como formular nuevas políticas regulatorias y registrar a los intermediarios. Es importante precisar que, según la IAIS, no es recomendable que el Banco Central de un país se encargue de la supervisión de los seguros, debido a aspectos de independencia y especialización de funciones. Sin perjuicio de ello, el Principio Básico de Seguros 24 señala que el regulador del sistema de seguros debe

trabajar en conjunto y cooperar con las entidades gubernamentales, principalmente en temas macroprudenciales.

En Etiopía, los riesgos más comunes a los que están expuestos sus habitantes son las sequías, las enfermedades y la muerte, los cuales son atendidos principalmente a través de mecanismos informales y basados en comunidades. Respecto de la agricultura, este sector representa más del 40% del PBI del país, no obstante, la mayoría de agricultores subsisten con lo que cosechan y no obtienen excedentes significativos. Por su parte, el sistema de salud está poco desarrollado y la penetración es muy baja en varias regiones del país, lo cual se debe en parte a la reducida participación del Estado en programas de salud para la población que no puede acceder al servicio privado.

Finalmente, se identifican como oportunidades ofrecer seguros de vida a bajo costo, principalmente a la población que accede al sistema financiero a través de las instituciones microfinancieras y formalizar a los proveedores informales de seguros.

### **3.2.2 Filipinas<sup>17</sup>**

Al cierre de 2016, el mercado asegurador mantenía su baja penetración en el mercado, pues solo representaba el 1,78% de su PBI<sup>18</sup>. En el mercado de seguros, existen cuatro tipos de compañías de seguros: vida, no vida, compuesto y las asociaciones de beneficios mutuales, y, por otro lado, los productos de salud no pertenecen a este sistema, aunque están incluidos en algunas pólizas de accidentes.

Según Vélez (2013), este país ha impulsado a las microfinanzas en los últimos años, tras haber sido ignorada por las tres décadas precedentes. En este sentido, a partir de 1997, se diseñó la “Estrategia Nacional de Microfinanzas”, la cual tuvo como objetivo alentar al sector privado. Por su parte, los microseguros empezaron a tomar mayor fuerza a partir de 2006,

---

<sup>17</sup> Cfr. Vélez (2013).

<sup>18</sup> Cfr. Swiss Re (2017).

cuando el gobierno puso énfasis en la inclusión financiera. Entre las principales características de estos productos se identifican: valores máximos para las primas y sumas aseguradas, redacción de pólizas de manera clara y sencilla, y pocos requerimientos de información de los clientes. Dentro de los principales actores e impulsores de este mercado, se identifican a las asociaciones de beneficios mutuales que enfocan a los microseguros a los clientes de las microfinancieras; mientras que las compañías aseguradoras no tienen los suficientes incentivos para comercializarlas debido a la baja penetración de los seguros en el mercado.

El 29 de enero de 2010, la Comisión de Seguros<sup>19</sup> estableció la regulación para la provisión de productos y servicios de microseguros, los cuales fueron definidos como aquellos que reconocen las necesidades de protección ante diversos riesgos de la población de escasos recursos, cuyas primas, contribuciones y comisiones computados diariamente no pueden ser mayores al 5% del salario mínimo diario de un trabajador no agrícola de Manila; mientras que la suma asegurada no debe superar en 500 veces el salario mínimo diario de un trabajador no agrícola de Manila. Por su parte, las empresas autorizadas para comercializar dichos productos son las de seguros, sociedades cooperativas de seguros y asociaciones de beneficios mutuales y pueden recurrir a corredores e instituciones microfinancieras para dicha comercialización.

### **3.2.3 Kenia**

De acuerdo con Chamberlain et al (2010b) y Vélez (2013), en este país africano tampoco existe una regulación específica para los microseguros, los cuales son definidos de acuerdo a los principios internacionales: un seguro que es accesible para la población de bajos recursos. De esta manera, estos productos tienen la misma normativa que los seguros tradicionales, los cuales registran una baja penetración en dicho país (2,8% del PBI, al cierre de 2016<sup>20</sup>). Dado que no se tiene un marco normativo para los microseguros, estos productos

---

<sup>19</sup> Cfr. Insurance Commission (2010)

<sup>20</sup> Cfr. Swiss Re (2017).

no son parte del público objetivo de las empresas aseguradoras más importantes del país y básicamente están dirigidos principalmente a los clientes de las instituciones microfinancieras.

Chamberlain et al (2010) identifican que el sector agrícola, que tiene una importante participación dentro de la producción de Kenia (aproximadamente el 25%), ha sufrido eventos políticos, económicos y climáticos adversos en el último quinquenio de la década pasada. Este sector no está protegido por el sistema asegurador sino por las cooperativas, por lo cual forman parte de los clientes potenciales de los microseguros. Respecto del sector salud, el Estado ha impulsado políticas de inclusión para que su población tenga acceso a dicho servicio y se reduzcan las desigualdades en el mismo. Es importante destacar que la cobertura al seguro de salud está a cargo del Estado (Ministerio de Salud) y no de las empresas de seguros, por lo que todas las personas que deseen asegurarse en este sector y no tienen acceso a la atención privada deben inscribirse en el National Hospital Insurance Fund (NHIF).

Estos autores señalan que el gobierno de Kenia tiene una política de inclusión financiera a largo plazo llamada "Kenya Vision 2030", en la cual se tiene como objetivo impulsar dicha inclusión y comprometer a los actores fundamentales para ello: reducir la porción de la población sin acceso al mercado financiero de 85% a 70% y alinear a las instituciones financieras informales, cooperativas e instituciones microfinancieras. Finalmente, Vélez (2013) identificó que los retos pendientes en Kenia son flexibilizar la regulación de la distribución de los seguros comerciales con el objetivo de poder ofrecerlos a los hogares de bajos ingresos, reducir los requerimientos mínimos de capital y restricciones de inversión para incrementar la capacidad de proveer seguros a dichos agentes, y modificar el marco regulatorio para poder distinguir a los microseguros de los productos tradicionales para ampliar su nivel de ventas.

### 3.2.4 India<sup>21</sup>

Según Allianz AG et al. (2006), en este país, la liberalización de su economía y del mercado asegurador ha permitido generar nuevas oportunidades de expandir la cobertura para las personas que califican como pobres y que se desempeñan en su mayoría en el sector informal. En este caso, si bien el número de aseguradoras no es reducido, son pocas las que exploran los mercados en los que pueden existir potenciales clientes de microseguros. En otros países asiáticos como Laos, el sistema de seguridad social recién se está implementando y las instituciones financieras aún son débiles. Con el incremento de las necesidades de la población de menores recursos, los gobiernos de estos países se comprometieron a apoyar las reformas necesarias en el mercado de seguros, y la implementación de un sistema de seguridad social, un sistema de protección social obligatoria para el sector privado y un sistema de salud comunitario para personas que se desempeñan en el sector informal.

En el caso de la India, se dieron dos reformas importantes en el ámbito del sistema asegurador:

- En 2002, se diseñó un sistema de cuotas llamado “obligaciones de los aseguradores en los sectores sociales rurales”, mediante el cual se exige a las empresas de seguros a vender un porcentaje de sus pólizas a los agentes de bajos ingresos. Tras crecer proporcionalmente cada año, dicha porción debe ser tras cinco años -como máximo- igual a 16% del total de pólizas vendidas de seguros de vida y a 5% del total de ingresos de primas de los seguros de no vida. Debido a esta exigencia, los aseguradores se asociaron con intermediarios para tener una mayor difusión de sus productos, los cuales, a su vez, exigían un mayor ingenio para distinguirse de la competencia.
- En 2004, se desarrolló el documento “Concept Paper on Need for Regulations on Micro-Insurance in India” donde se proponían dos productos diferenciados: un microseguro de vida y un microseguro de no vida, los cuales estipulen claramente el monto mínimo específico de cobertura, así como el año de inicio y de fin de la vigencia.

---

<sup>21</sup> Cfr. Allianz et al. (2006).

El cliente potencial de microseguros en la India posee el perfil típico descrito en la teoría: familias que comparten ingreso y acceso a servicios financieros, poseen poco o un nulo conocimiento respecto de los seguros, su principal fuente de ingresos es el trabajo agrícola, nivel de educación bajo -por lo que se requiere un lenguaje sencillo en las pólizas- y viven en zonas de difícil acceso, lo cual provoca incrementos en los costos de venta y servicios de las pólizas. Los riesgos a los que están expuestos son la pérdida de vida -la mayoría de miembros contribuyen con los ingresos en el hogar-, enfermedades críticas, invalidez, pérdida de trabajo por edad y desastres naturales. En la India, las empresas de seguros han diseñado distintas estrategias para ganar la confianza de sus clientes y poder expandir su mercado, tales como el reembolso de los siniestros en reuniones masivas en las comunidades, la participación de los líderes de dichas comunidades en las exposiciones de estas empresas sobre la ventaja de contar con un microseguro, interacciones públicas entre las compañías y los potenciales clientes, correcta administración de los siniestros rechazados y vigilancia constante de la satisfacción del contratante del seguro.

Respecto de los microseguros agrícolas ofrecidos, se identificaron problemas de riesgo moral, selección adversa, costos administrativos y fraude, por lo que no son rentables para las compañías de seguros. De manera similar, en el riesgo de animales, se detectó la propensión a incurrir en riesgo moral, pues el fraude ocurre cuando el ganadero sacrifica al animal o provoca un robo de manera intencional en su granja para poder cobrar el seguro. Para evitar ello, las empresas de seguros contratan veterinarios registrados para verificar la salud del animal o certificar las causas del deceso mediante una autopsia. Lo contrario ocurre en los microseguros contra desastres naturales dado que el ser humano no tiene control sobre ellos y en los microseguros de vida, pues se excluye el suicidio y la verificación del siniestro es sencilla.

Finalmente, el Estado de la India ha trabajado esquemas de seguridad social dentro de los que se identifican programas de asistencia social creados por gobiernos centrales, fondos de beneficencia para grupos industriales y seguros subsidiados y microseguros para agentes que se encuentran por debajo de la línea de pobreza. Por otro lado, se identifica que el sector

no gubernamental de este país está bien desarrollado y propone salidas contra la pobreza de manera activa. De esta manera, además de promover la diversificación de los empleos para generar más ingresos y la programación de capacitación a dichos agentes, coloca en el mercado productos de ahorro y crédito, así como microseguros para mitigar los riesgos a los que están expuestos dichos agentes.

### 3.2.5 Zambia<sup>22</sup>

De acuerdo con Aseffa et al. (2009) y Vélez (2013), en Zambia, la supervisión del sistema de seguros está a cargo de la Caja de Seguros y Pensiones (PIA, por sus siglas en inglés). De manera similar a los casos anteriores, el gobierno de este país tiene a la inclusión financiera entre sus principales políticas, la cual está enmarcada en el Plan de Desarrollo del Sector Financiero (FSDP, por sus siglas en inglés) supervisada por el Banco Central. Por su parte, la PIA está encargada de promover la comercialización de microseguros. Tal como se observó en el caso de Etiopía, Zambia adoptó la definición de microseguros proporcionada por la IAIS. De esta manera, los microseguros forman parte del sistema de seguros y, si bien su población objetivo son aquellos de bajos recursos, los clientes del sector microfinanciero que no se encuentran por debajo de la línea de pobreza no están restringidos para obtener microseguros.

A diferencia de lo observado en los países latinoamericanos, en Zambia, los seguros generales tienen mayor participación de mercado que los seguros de largo plazo, tales como los de vida. Asimismo, existe un amplio mercado informal, el cual está concentrado en el servicio funerario provisto por asociaciones basadas en comunidades. Este mercado informal ha generado ciertas barreras a las entidades financieras en su objetivo de llegar a ese público. Respecto de los intermediarios de seguros, la regulación es flexible respecto de los cobros de comisiones dado que la aprobación de los productos facilita el crecimiento del mercado.

---

<sup>22</sup> Cfr. Aseffa et al (2009).

Los microseguros que son más destacados en este país son el seguro de vida empaquetado con los créditos (desgravamen), salud y servicios funerarios. En este sentido, Aseffa et al (2009) identifican entre los clientes potenciales a los microempresarios, a los clientes del mercado bancario, en especial, de créditos y a los agricultores. Es importante resaltar que aproximadamente el 65% de la población vive en zonas rurales, por lo cual, la agricultura es una de las actividades más relevantes de este país, la cual tiene poca cobertura ofrecida. Por su parte, de manera similar a Kenia, el Estado es una de los proveedores más dominantes de salud, principalmente para aquellos agentes que no pueden acceder a la cobertura privada de este servicio.

Entre los principales desafíos identificados, Vélez (2013) destaca la actualización del marco normativo en el que se incluyan las coberturas de salud y de gastos médicos dentro del sistema de seguros, así como la definición de los seguros de vida de corto plazo; y la promoción del servicio de bancaseguros a través de la flexibilización de la relación entre el agente y la compañía de seguros. Asimismo, este autor menciona que se debería educar a la población respecto de la necesidad de cobertura de riesgos latentes, ampliar la cobertura de seguros de salud, y formalizar a los vendedores informales de seguros tales como asociaciones a través de comunidades e iglesias que comercializan los servicios funerarios.

### **3.2.6 Estadísticas de microseguros en los países africanos**

De manera similar al caso latinoamericano<sup>23</sup>, Microinsurance Centre (2016) presenta estadísticas de microseguros de los países africanos, las cuales, en todos los casos, son inferiores a lo observado en el Perú y, en general, en toda Latinoamérica. Como se aprecia en la tabla 3.2, Etiopía presenta las primas máximas anuales más bajas, así como la penetración más pequeña con respecto a Kenia y Zambia.

---

<sup>23</sup> Para los casos africano y asiático, Microinsurance Centre señala que su información fue recolectada a través de encuestas.

**Tabla 3.2 Montos anuales máximos de primas por microseguros  
(en dólares americanos)**

País	Vida	Salud	Propiedad / Agricultura	Participación de microseguros respecto del total de primas (%)
Etiopía	9	19	5	6,1
Kenia	25	50	12	1,5
Zambia	33	65	16	5,4

*Fuente: MicroInsurance Centre, 2016.*

### 3.3 Principales lecciones de la experiencia internacional

Luego de revisar los casos identificados en el presente capítulo, se identifican como aspectos comunes entre todos ellos la definición del producto proporcionada por la IAIS, la sencilla y clara redacción de las pólizas y los topes en la fijación de primas y sumas aseguradas. Asimismo, con el objetivo de mantener al público objetivo -personas de bajos recursos-, se fijan plazos muy cortos para el pago de los siniestros (30 días, como máximo) y el involucramiento de las comunidades para realizar dichas remuneraciones y educar a la población respecto de la importancia y las ventajas de contratar un seguro. Finalmente, en Brasil, Chile, México, Filipinas y Zambia, los microseguros de vida son los más comercializados.

Por otro lado, además de Chile y Colombia, en Etiopía y Kenia no existe una normativa específica para los microseguros, no obstante, sí se ha determinado una definición de acuerdo a los estándares internacionales y sus características se fijan en diversos reglamentos del sector financiero y de seguros.

#### 4. SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DE MICROSEGUROS EN EL PERÚ

La actividad más importante del estudio sobre el crecimiento del mercado de microseguros en el Perú fue la revisión de la evolución y desempeño de estos productos en el país. Por ello, realicé un análisis de la normativa vigente, la cual es la segunda actualización desde la promulgación del primer reglamento a través de la Resolución SBS N° 215-2007. En segundo lugar, identifiqué las principales características del mercado de microseguros en el Perú respecto del número de asegurados, así como de los montos pagados de primas y siniestros en el periodo comprendido entre 2013 y 2016<sup>24</sup>. Posteriormente, a través de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) provista por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), estimé un número aproximado de personas pertenecientes a la Población Económicamente Activa (PEA) que aún no cuentan con un microseguro, con el objetivo de identificar a los clientes potenciales de este mercado. Todo ello fue útil para poder realizar un diagnóstico de la situación actual e identificar los próximos desafíos de este mercado, los cuales se presentarán en la siguiente sección.

De manera paralela, también he participado del proyecto respecto de la elaboración de un reporte de información estadística sobre comercialización de seguros y microseguros a nivel nacional a través de la emisión de opinión de indicadores propuestos respecto del número de asegurados, primas y siniestros de microseguros por riesgo, ramo y departamento, los cuales complementarían a los ya presentados en el Reporte de Inclusión Financiera que se publica de manera semestral en la página web de la SBS. Como se observa, ambos proyectos se complementan en la medida de que permiten identificar el avance del mercado de microseguros en el Perú desde puntos de vista regulatorio y estadísticos, así como los puntos pendientes a tratar para impulsar aún más la comercialización de estos productos.

A continuación, después de realizar una breve introducción de los microseguros, se describirá la evolución de la normativa de estos productos desarrollada por la SBS y su relación

---

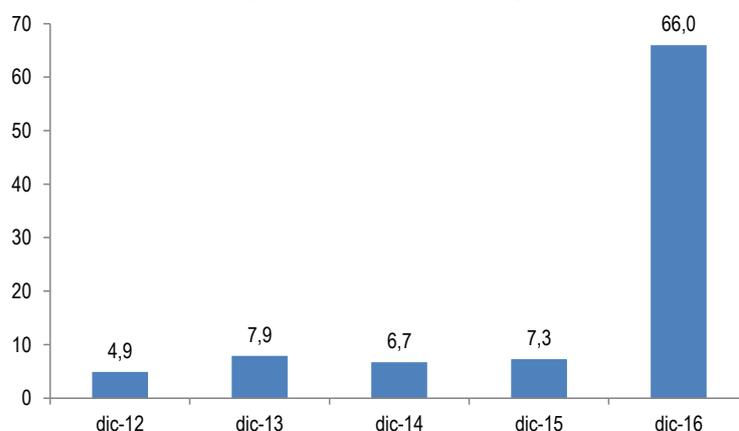
<sup>24</sup> Es importante mencionar que en la página web de la SBS solo existe información de estos productos desde 2010.

con los Principios Básicos de Seguros desarrollados por la IAIS, los cuales son tomados como referencia para una adecuada regulación de este sistema. Luego de ello, se presentarán las principales estadísticas del mercado de microseguros entre 2013 y 2016 y, finalmente, se identificará a un universo de potenciales clientes para estos productos, para lo cual se utilizó como insumo a la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH0).

#### 4.1 Situación actual del mercado de seguros y de los microseguros

Tomando como fuente la información reportada por las empresas de seguros a la SBS (SBS, 2017a), se identifica que, al cierre de 2016, las Primas de Seguros Netas (PSN) del sistema de seguros en el Perú ascendieron a S/ 11 256,3 millones, de los cuales el mercado de microseguros registró un total de PSN de S/ 66,0 millones, con lo que representó sólo el 0,58% del total de PSN a nivel sistema. Dentro de dicho monto, se identifica que el 73,7% corresponden a microseguros de vida -que incluyen también productos del ramo de accidentes y enfermedades- y el 26,3% a microseguros patrimoniales. Además, se identificó un total de 4 870 508 asegurados en este tipo de productos. Tomando en cuenta de que una persona puede poseer dos o más microseguros, estos resultados sugerirían la existencia de un amplio espacio para poder expandir este mercado.

**Gráfico 4.1 Evolución de las PSN de microseguros en los últimos cinco años (en millones de soles)**



Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, 2017a.

De las empresas actuales, sólo once comercializan microseguros en el Perú: Chubb Seguros, BNP Paribas Cardif, Pacífico Seguros Generales<sup>25</sup>, El Pacífico Vida, La Positiva, La Positiva Vida, Mapfre Perú, Mapfre Perú Vida, Protecta, Rímac y Sura, las cuales se han enfocado en productos de vida -dentro de los cuales también se han registrado pólizas de seguros de accidentes y enfermedades- y patrimoniales que registraron ventas de S/ 48,6 millones y S/ 17,4 millones al cierre de 2016, respectivamente. Respecto de esto último, es importante mencionar que, a partir de 2016, se ha podido identificar un mayor número de productos que cumplen con la definición de microseguros estipulada en la Resolución SBS N° 2829-2016.

#### **4.2 Marco regulatorio**

Tomando en cuenta la baja penetración de las PSN de los microseguros con respecto a las PSN del sistema de seguros a nivel sistema, tal como se comentará más adelante, el Principio Básico de Seguros N° 2, Autoridad Supervisora, señala que el regulador tiene la potestad de poder definir las condiciones en las que se puede comercializar este tipo de productos. De esta manera, a partir de 2007, dado que en el Perú se siguen las recomendaciones de la IAIS, la SBS se ha preocupado por establecer lineamientos que sean favorables tanto para los potenciales clientes -personas naturales y microempresarios- como para las empresas de seguros.

En este sentido, la normativa actual de los microseguros en el Perú recoge las principales características de estos productos señaladas en el marco teórico del capítulo 2 del presente trabajo: enfocados en la población de recursos escasos, redacción clara y sencilla de las pólizas, y flexibilidad en la contratación de comercializadores de estos productos. Las empresas aseguradoras, con mayores facilidades para vender microseguros, tendrán mayores incentivos para colocarlos en los clientes objetivos. Por ejemplo, al reducir los costos de transacción para estas empresas, las primas podrán ser más bajas que en el mercado

---

<sup>25</sup> A partir del 1 de agosto de 2017, Pacífico Seguros Generales y El Pacífico Vida se fusionaron y formaron la empresa Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros.

tradicional -tal como se define en la teoría-, con lo que las ventas de estas pólizas podrían incrementarse pues los precios serían más accesibles para el público objetivo. Además, con una adecuada regulación y supervisión a cargo del ente respectivo, las empresas de seguros están obligadas a cumplir con sus obligaciones con sus asegurados y a ofrecer productos de calidad, lo cual incrementa el nivel de confianza de los clientes. Todo ello también provoca que haya una mayor demanda por seguros, según los efectos analizados de estos determinantes en el marco teórico. De esta manera, además de presentar la evolución de la normativa de los microseguros en el Perú, se realizará una comparación del reglamento actual de este tipo de productos en nuestro país con los Principios Básicos de Seguros establecidos por la IAIS.

#### **4.2.1 Evolución de la regulación de microseguros en el Perú**

El primer reglamento de microseguros en el Perú fue el emitido mediante la Resolución SBS N° 215-2007, que tuvo como objetivo principal brindarle acceso a los sectores menos favorecidos a los beneficios de los seguros para que puedan continuar con sus actividades y protección de sus familias. De esta manera, en el Artículo 2° se definió al microseguro como un seguro masivo, de bajo costo y de cobertura reducida, mediante el cual se busca brindar protección efectiva a personas naturales y microempresarios frente a la ocurrencia de riesgos humanos o patrimoniales que les puedan afectar. Dicha cobertura es otorgada por una empresa del sistema de seguros con un contrato individual o colectivo. Dos años después, este reglamento fue actualizado a través de la Resolución SBS N° 14283-2009 y, finalmente, en 2016 se promulgó el último reglamento mediante la Resolución SBS N° 2829-2016. Es importante precisar que los lineamientos estipulados en el reglamento de microseguros están basados en los principios básicos establecidos por la IAIS que se describirán en la sección 4.2.2 y que en la tabla 4.1 se muestran las modificaciones más resaltantes de las dos actualizaciones del reglamento.

**Tabla 4.1 Principales características de las tres versiones del reglamento de microseguros**

<b>Resolución SBS N° 215-2007</b>	
Artículo N° 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cobertura máxima de S/ 10 mil y prima mensual máxima de S/ 10.</li> <li>- Póliza de vigencia indefinida.</li> <li>- Seguro individual: contratante puede ser el propio asegurado o un tercero.</li> <li>- Seguro colectivo: contratante puede ser una empresa del sistema financiero, cooperativa no autorizada para captar depósitos, empresa proveedora de bienes y servicios.</li> <li>- Redacción clara y sencilla de las pólizas.</li> <li>- No se requiere verificaciones por parte de la empresa aseguradora.</li> <li>- Término de la cobertura: falta de pago de la prima o de manera voluntaria, previo aviso treinta días antes.</li> </ul>
Artículo N° 4: Formas de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seguros individuales: empresas de seguros suscriben contratos con personas naturales o jurídicas.</li> <li>- Seguros colectivos: uso de servicios de comercialización brindados por empresas del sistema financiero, instituciones microfinancieras, cooperativas de ahorro y crédito no autorizada para operar con recursos y organizaciones gremiales.</li> </ul>
Artículo N° 13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entidad que suscriba el contrato de comercialización debe contar con establecimientos comerciales y posean la infraestructura física y recursos humanos adecuados.</li> </ul>
<b>Resolución SBS N° 14283-2009 (principales cambios con respecto a la primera versión del reglamento)</b>	
Artículo N° 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Montos máximos de cobertura y pagos de prima fueron reemplazados por criterios relacionados a perfiles de riesgo y las necesidades de protección de un grupo.</li> <li>- Coberturas deben ser adecuadas a las características del sector al que va dirigido. Considerar sus necesidades.</li> </ul>
<b>Resolución SBS N° 2829-2016 (principales cambios con respecto a la segunda versión del reglamento)</b>	
Artículo N° 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Producto diseñado para responder a las necesidades de protección de personas de bajos ingresos y/o empresarios.</li> <li>- Prima mensual no supera el 2% de la Remuneración Mínima Vital (RMV).</li> </ul>
Artículo N° 4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prohibición de cobros adicionales a la prima mensual relacionados con la cobertura material del contrato.</li> </ul>
Artículo N° 13	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Renovación automática de la póliza en las mismas condiciones, siempre que esté contemplada dicha cláusula.</li> <li>- Cambios en las condiciones deben ser notificadas 45 días antes y el contratante tiene 30 días para manifestar su rechazo.</li> </ul>

*Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, 2007, 2009 y 2016a.*

La primera actualización realizada en 2009 -a través de la Resolución SBS N° 14283-2009- tuvo como finalidad flexibilizar los requisitos respecto de las primas y coberturas máximas, las cuales eran muy restrictivas en la primera regulación. En lugar de colocar topes monetarios a primas mensuales y coberturas, se precisó que ambas debían enfocarse en la satisfacción de necesidades del grupo objetivo y adecuarse a sus características.

Por su parte, la segunda actualización realizada en 2016 -mediante la Resolución SBS N° 2829-2016- tuvo como principal objetivo poder mejorar la identificación de los productos que cumplen con las características de un microseguro<sup>26</sup>. Por este motivo, se modificó principalmente la definición del producto (resaltando que el público objetivo son las personas de bajos ingresos y/o microempresarios) y los topes a las primas mensuales, para incentivar la comercialización de dichos productos a través de flexibilizar los requerimientos a las empresas.

<sup>26</sup> Cfr. SBS (2016a).

#### **4.2.2 La regulación peruana en relación con los Principios Básicos de Seguros (PBS) de la IAIS**

Como se mencionó en el capítulo previo y en la sección 4.2.1, los reglamentos y definiciones de microseguros en los países sudamericanos -incluido el Perú- y de otros continentes como Asia y África están basados en los Principios Básicos de Seguros establecidos por la IAIS. En la tabla 4.2 se revisan el cumplimiento de los PBS<sup>27</sup> en el reglamento vigente de microseguros en el Perú. Es importante mencionar que, dado que en el Perú las propias empresas de seguros son las que ofrecen este tipo de productos, existen PBS como el 6 (cambios en control accionario y cesiones de cartera), el 7 (gobierno corporativo), el 8 (gestión de riesgos y controles internos), el 11 (cumplimiento y aplicación de sanciones), el 12 (liquidación y salida de mercado), el 15 (inversiones), el 16 (gestión de riesgo empresarial para efectos de solvencia), el 17 (adecuación de capital), el 19 (conducción del negocio) y el 20 (divulgación) que están reflejados en la Ley N° 26702 (Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, en adelante Ley General), así como en otros reglamentos específicos aplicados a estas compañías. Por su parte, respecto de los PBS 21 (fraude) y 22 (prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo), es importante resaltar que los productos comercializados por las empresas de seguros -es decir, incluidos los microseguros- están incluidos en el régimen simplificado de debida diligencia en el conocimiento de clientes, tal como se establece en la Circular N° S-661-2016. Con dicha consideración, tal como se señala en el Artículo 31° de la Resolución SBS N° 2660-2015, las empresas de seguros tienen menos requisitos respecto de la información mínima aplicable a la etapa de identificación de clientes, con lo cual puede disponer de un universo amplio de personas naturales y jurídicas, con menores cargas operativas en el registro de ellos. Esto es de vital importancia en los microseguros, pues, con ello, se reduce la dificultad de captar clientes, dado que no necesita profundizar en la información personal de los mismos.

---

<sup>27</sup> Cfr. IAIS (2007). La numeración de los Principios Básicos de Seguros cambió en 2011 y se mantiene hasta noviembre de 2017, según IAIS (2017).

Dentro de los PBS establecidos por la IAIS<sup>28</sup>, se identifican a tres de ellos que desarrollan dentro de sus lineamientos el tema de los microseguros con mayor énfasis. Respecto del PBS 2 Autoridad supervisora, la IAIS señala que los microseguros deben ser bien definidos y que el regulador debe entender cómo funciona este producto -sobre todo sus particularidades- para poder supervisarlo de manera adecuada. Por su parte, en el PBS 9, la IAIS estipula que la actividad de comercializar microseguros debe ser reportada de manera independiente dada la escala y el alcance de este negocio. De esta manera, el regulador debe determinar las fuentes de información -con sus formatos y periodicidades respectivos- que las empresas deben remitir para dicho propósito. Finalmente, en el PBS 18, la IAIS sugiere los reguladores podrían ser más flexibles en los requerimientos mínimos para la comercialización de este producto. De este modo, en la tabla 4.2 se muestra cómo el reglamento actual de microseguros recoge los lineamientos de los tres PBS mencionados en este párrafo.

**Tabla 4.2 Principios Básicos de Seguros reflejados en el reglamento vigente de microseguros en el Perú**

Principios Básicos de Seguros	Resolución SBS N° 2829-2016
PBS 2: Autoridad supervisora	Artículo 3: definición adecuada del producto de microseguro. Artículo 7: identificación de las condiciones de pólizas de microseguros. Artículo 8: características de los microseguros como seguro individual. Artículo 9: características de los microseguros como seguro colectivo.
PBS 9: Revisión y presentación de informes al supervisor	Artículo 15: información que la empresa debe reportar a la SBS. Establecimiento del Anexo que las empresas deben cumplir con entregar anualmente.
PBS 18: Intermediarios	Artículo 16: identificación de los canales de comercialización de los microseguros. Artículo 17: definición de las condiciones de contratación de comercializadores. Artículo 18: lista de obligaciones para la venta a través de comercializadores. Artículo 19: capacitación de los comercializadores. Artículo 20: sistema de venta a distancia y derecho de arrepentimiento. Artículo 21: información mínima que debe difundirse por Internet.

*Fuente: IAIS, 2007 y Superintendencia de Banca y Seguros, 2016a.*

Respecto del PBS 2 Autoridad Supervisora, en el artículo 2° de la Resolución SBS N° 2829-2016 se especifica claramente que los microseguros están enfocados para las personas de bajos ingresos, así como microempresarios que buscan protegerse ante eventos adversos. Dentro de sus principales características, se fijan topes a las primas mensuales para que sean accesibles al público objetivo. Asimismo, en el artículo 7° de este reglamento se estipula que

<sup>28</sup> Cfr. IAIS (2007).

las pólizas deben ser redactadas en un lenguaje sencillo y deben quedar establecidos claramente los riesgos cubiertos, las exclusiones y otras restricciones que deben respetarse en el contrato. Finalmente, los artículos 8° y 9° especifican la información mínima necesaria que debe contener cada póliza: identificación y domicilio de la persona o empresa contratante, así como del asegurado y sus respectivos beneficiarios. Esto último es acorde con lo mencionado respecto del régimen simplificado de debida diligencia, pues la información requerida es la mínima indispensable.

Por su parte, en el caso del PBS 9 Revisión y presentación de informes al supervisor, en el artículo 15° del reglamento se señala que la periodicidad de entrega de la información de los productos de microseguros es anual y debe cumplir los requerimientos que se solicitan en el anexo respectivo.

Finalmente, en el caso del PBS 18 Intermediarios, el capítulo III del reglamento detalla todos los aspectos relevantes de la comercialización de microseguros. En el artículo 16°, se señala que se puede comercializar el producto de manera directa por parte de la empresa, a través de brókeres o corredores, comercializadores directos o a distancia; mientras que en el artículo 17°, se especifican los requisitos mínimos que deben cumplir los comercializadores y la información que debe proveer la empresa de seguros respecto de ellos. En los artículos 18° y 19°, se obliga a los comercializadores a cumplir con sus obligaciones y a capacitarse en los productos que van a comercializar para poder brindar la información adecuada a los potenciales clientes. Por su parte, en los artículos 20° y 21°, se fijan las condiciones para la comercialización a distancia (por ejemplo, informar sobre el derecho de arrepentimiento) y se exige a las empresas que divulguen en sus páginas web la información actualizada de los productos de microseguros que comercializan por tipo de ramo y/o riesgo, así como el modelo simplificado de la póliza.

Como se observa, la Resolución SBS N° 2829-2016 recoge los principales lineamientos particulares de los microseguros identificados en los Principios Básicos de

Seguros establecidos por el IAIS. De esta manera, tanto en la Ley General, reglamentos específicos del sistema de seguros y el reglamento de microseguros, se concluye que en el Perú, de manera similar al resto de países mencionados en el presente estudio, se cumple lo requerido por la IAIS en el campo regulatorio. En este reglamento, se puede apreciar que se flexibilizan los requerimientos de comercialización en comparación con los productos tradicionales para las empresas de seguros con el objetivo de poder incrementar las ventas de pólizas de microseguros. Como se mencionó en el marco teórico, los intermediarios poseen un rol fundamental en la comercialización de estos productos debido a las dificultades de colocarlos de manera directa por las empresas de seguros, dadas la zona geográfica y la poca cultura financiera del cliente objetivo. Por su parte, el beneficio para los potenciales contratantes es el bajo costo que afrontan para adquirir un seguro, pues, además de las primas mensuales reducidas (2% de una RMV), los intermediarios les permiten ahorrar los costos asociados a la contratación de una póliza, tal como se analizó en el marco teórico.

#### **4.3 Principales estadísticas de los microseguros en el Perú**

Entre 2013 y 2016, las Primas de Seguros Netas (PSN) del mercado de microseguros se ha incrementado en 102,7% promedio anual, mientras que, en 2016, aumentaron en 802,5% con respecto a 2015, la cual fue la tasa de crecimiento más alta dentro del periodo analizado. Es importante precisar que, desde la promulgación de la Resolución SBS N° 2829-2016, se identificaron productos que cumplieran con las características propias de los microseguros que, en años anteriores, no estaban considerados como tales. Debido a ello, como parte del estudio sobre la situación de los microseguros en el Perú, se estimó el monto de PSN de los microseguros al cierre de 2015 tomando en cuenta la definición del nuevo reglamento, con lo cual se identificó que el crecimiento entre 2015 y 2016 fue 47,6%.

Además, desde 2016, la SBS ha puesto énfasis en la remisión de información sobre el número de asegurados, así como las primas y siniestros de estos productos, por tipo de comercializador y departamento, con el objetivo de poder identificar las regiones que podrían registrar un mayor acceso que el que se observa actualmente. Si bien aún persisten

deficiencias en la información de este mercado, en 2016 se ha mejorado mucho en dicho aspecto, no obstante, la comparación realizada en la tabla 4.3 puede ser inexacta con respecto a años anteriores debido a que la información provista por las empresas de manera previa a 2016 no cuenta con todas las desagregaciones mencionadas anteriormente y con los productos que debían ser considerados como microseguros. Finalmente, al cierre de 2016, once empresas aseguradoras ofrecían este tipo de productos en el mercado.

**Tabla 4.3 Principales cifras del mercado de microseguros en el Perú  
(en millones de soles)**

	Millones de soles				Variación porcentual		
	2013	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Número de asegurados	936 941	800 314	893 568	4 870 508	-14,6	11,7	445,1
Primas de Seguros Netas (PSN) (2)	7,9	6,7	7,3	66,0	-15,3	8,9	802,5
Microseguros de vida	7,8	6,6	6,4	48,6	-15,6	-2,8	655,9
Microseguros patrimoniales	0,1	0,1	0,9	17,4	11,5	816,0	1 874,0
Siniestros de PSN (3)	1,8	1,4	1,6	25,8	-19,9	13,1	1 485,1
<b>Índice de siniestralidad % (3) / (2)</b>	<b>22,7</b>	<b>21,4</b>	<b>22,2</b>	<b>39,1</b>	<b>-1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>16,8</b>

*Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, 2017a.*

*Elaboración: Propia, 2017.*

Como se observa, el número de asegurados se incrementó entre 2015 y 2016 en 445,1%, mientras que dicha tasa fue 73,2% en promedio anual entre 2013 y 2016. De manera similar a las PSN, dentro del estudio de la situación de los microseguros en el Perú, se calculó el número de asegurados en estos productos en 2015 siguiendo los lineamientos de la normativa actual. Con ello, se identificó que entre 2015 y 2016, dicho número aumentó en 162,5%. Por su parte, la siniestralidad osciló entre 21,4% y 39,1% dentro del periodo analizado. Es importante precisar que dicha tasa creció en comparación con 2013. Los productos ofrecidos pueden descomponerse en dos categorías: vida y patrimonial, en donde destaca principalmente la primera de las mencionadas con participaciones superiores al 85,0% entre 2013 y 2015, mientras que en 2016 dicho nivel fue 73,7%. Como se observa, aproximadamente el íntegro de productos de microseguros está enfocados a vida –los cuales incluyen productos del ramo de accidentes y enfermedades–, mientras que aún no se han desarrollado microseguros de salud y agrícolas. Respecto de los microseguros de salud, en 2016 se identifican solo tres productos ofrecidos por La Positiva que, en conjunto, han recaudado S/ 50

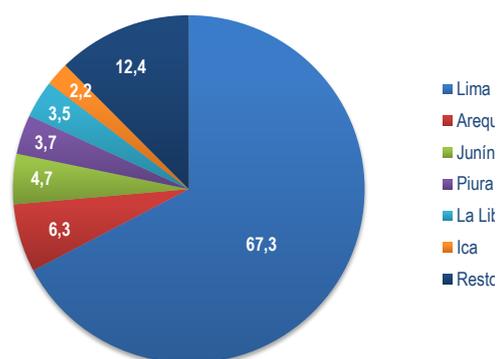
mil. Además, una mayor parte de la población ha logrado acceder a programas tales como el Sistema Integral de Salud (SIS) o están afiliados a EsSalud, lo cual genera desincentivos a adquirir un producto que pudiera tener características parecidas en el mercado privado. Debido a ello, las compañías aseguradoras, con excepción de La Positiva, no diseñan este tipo de productos y, como se observará a continuación, los mercados potenciales actuales y futuros se han reducido a lo largo del periodo analizado. Por su parte, no se han reportado microseguros agrícolas debido a que el Estado peruano -a través del Ministerio de Agricultura- subsidia en su totalidad a los agricultores que se ubican en las zonas más vulnerables a través del Seguro Agrícola Catastrófico (SAC). Debido a la naturaleza de este seguro, no se cumple con la definición de microseguros establecida por la IAIS, pues, para dicha entidad, estos productos no pueden ser parte de la asistencia social proporcionada por el Estado, sino que deben comercializarse de manera privada.

A pesar de haber registrado el monto más alto en 2016 dentro del periodo analizado, los microseguros representan solo el 0,58% del total de PSN del mercado en dicho año. Respecto del número de asegurados de microseguros, al cierre de 2016, en Lima se encuentra el 67,3% de ellos con un total de 3 276 064 personas. Por otro lado, los departamentos con menor número de asegurados fueron Huánuco con 8 924 asegurados (0,18%), Moquegua con 8 585 (0,18%), Madre de Dios con 6 854 (0,14%), Apurímac con 6 746 (0,14%), Huancavelica con 4 105 (0,08%) y Pasco con 3 056 (0,06%).

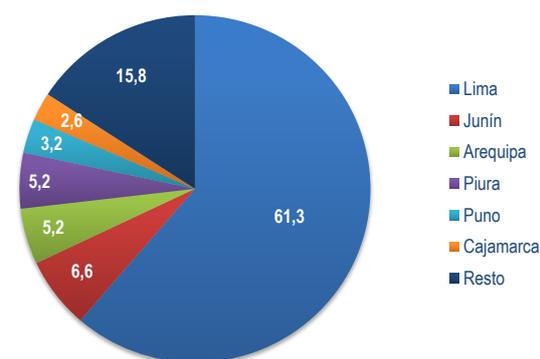
Respecto de la distribución de PSN por departamento, al cierre de 2016, se observa que Lima concentra más del 60%, seguida de Junín, Arequipa y Puno con participaciones de 6,6% y 5,2% en los últimos dos casos, respectivamente. En el caso de Lima, el 58,0% de las PSN pertenecen al ramo de accidentes y enfermedades (accidentes personales y asistencia médica), el 29,3% al ramo de seguros generales (principalmente, robo y asalto) y el 12,7% al ramo de vida (donde destacan principalmente vida individual de largo plazo y vida grupo particular). En el caso de Junín, aproximadamente el 50% de PSN corresponden al ramo de accidentes y enfermedades (netamente accidentes personales) y un 44,0% al ramo de seguros

generales (incendio, misceláneos y robo y asalto). En el caso de Arequipa, los microseguros de vida (vida grupo particular y vida individual Corto Plazo) presentan una participación de 63,1%, los de generales (incendio y robo y asalto) de 19,4% y los de accidentes y enfermedades (accidentes personales) de 17,5%. Dentro del resto de departamentos, se observa que en nueve de ellos se registraron montos de PSN de microseguros inferiores a los S/ 300 mil. En esta línea, en Ucayali se recaudó un monto total de S/ 195,6 mil, en Apurímac de S/ 108,2 mil, en Pasco de S/ 55,9 mil y en Huancavelica de S/ 14,9 mil. Con excepción de Huancavelica, en el que el íntegro de PSN corresponde a robo y asalto, en los tres departamentos restantes, el ramo de accidentes y enfermedades registró mayores niveles de participación.

**Gráfico 4.2 Distribución de los asegurados por departamento (en porcentaje)**



**Gráfico 4.3 Distribución de las PSN por departamento (en porcentaje)**



*Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, 2017a.*

#### 4.4 Potenciales clientes de microseguros

Como se comentó en la sección anterior, a pesar del notable crecimiento del número de asegurados, así como de las PSN de los microseguros, el nivel de penetración de estos productos con respecto a las PSN a nivel sistema del mercado de seguros es aún reducido (0,58%), al igual que el nivel de cobertura, pues se han identificado solo a 4 870 508 asegurados, cifra baja si se considera que una misma persona puede poseer dos o más microseguros. Respecto de esto último, la SBS (2017b) desarrolló la Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú en el que se observa que, a pesar de que aproximadamente un 43% de los encuestados o algún miembro

de su familia sufrió un siniestro en los últimos dos años (37% en el área urbana y 63% en el área rural), más del 30% de ellos optó por utilizar activos propios y, como segunda opción, apeló a la solicitud de un préstamo fuera del sistema financiero formal; mientras que solo un 10% utilizó un seguro para afrontar una enfermedad grave o un accidente. Por su parte, en el ámbito rural -sector en el que se encuentra la mayoría de potenciales clientes-, se identifica que solo un 12% utilizó un seguro que poseía para tratar una enfermedad grave y un 13% para afrontar un accidente. Según los resultados de esta encuesta, la baja utilización de un seguro se explicaría principalmente por el desconocimiento respecto de cómo funciona o dónde se puede adquirir uno de estos productos (44% en la zona rural y 22% en todo el país), la falta de necesidad de poseerlo (29% en la zona rural y 31% en todo el país) y los costos elevados para obtener uno de estos productos (15% en la zona rural y 25% en todo el país). Aunado a ello, esta encuesta identificó que entre el 44% y 45% de las personas que sí están afiliadas a un seguro privado no confía en las empresas de seguros. Finalmente, todas las necesidades señaladas por los encuestados, sobre todo del sector rural, están recogidas en el reglamento de microseguros: pago del seguro en cuotas pequeñas, explicación clara y sencilla del producto, rápido pago del siniestro y requerimiento de pocos trámites para la obtención del seguro. Por tanto, los bajos niveles de cobertura y penetración podrían mejorar en la medida de que la población pueda conocer más sobre los microseguros, los cuales ya recogen las principales preocupaciones que los desmotivan a contratar uno de estos productos.

A través de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014, 2015, 2016 y 2017) se pueden determinar a aquellos clientes potenciales de microseguros, los cuales forman parte de la Población Económicamente Activa (PEA), se encuentran en condición de pobreza no extrema o no pobres y reportan salarios que oscilan entre la Remuneración Mínima Vital (RMV) y S/ 2 000, y que están excluidos de los mecanismos formales de protección. Para ello, dentro de la ENAH, se identificó a aquellos agentes que cumplen con la característica mencionada de manera previa y que no están afiliados a ningún sistema de salud (privado o público), que no están afiliados a ningún sistema de pensiones, que poseen un negocio que no está asegurado

y que tienen como actividad principal la agricultura y/o ganadería. Es importante precisar que, como se mencionó en la sección anterior, para el último caso actualmente no existen productos en el mercado, mientras que los microseguros patrimoniales empezaron a crecer a partir del último año. Para poder obtener los números presentados en la tabla 4.4, se trabajó con los módulos 300, 400, 500 y la sumaria que se encuentran en la ENAHO. Además, dado que es una encuesta, estos resultados son aproximados.

Como se observa en la tabla 4.4, a pesar de ser el producto más vendido dentro del periodo analizado, se identifica que existen 2 273 938 de clientes potenciales del microseguro de vida en 2016, mientras que en el caso del microseguro agrícola, la tendencia entre 2013 y 2016 es creciente, sin embargo, la cobertura estatal a través del Seguro Agrícola Catastrófico que se ha intensificado en 2017 podría reducir dicha cifra en los siguientes años.

**Tabla 4.4 Mercado potencial de microseguros (con salarios entre la RMV y S/ 2 000) respecto de la PEA**

Microseguro	Mercado potencial			
	2013	2014	2015	2016
Microseguro de salud	1 115 758	1 027 398	924 317	870 878
Microseguro de vida	2 009 400	2 080 899	2 226 236	2 273 938
Microseguro patrimonial	1 547 956	1 740 982	1 769 100	1 883 844
Microseguro agrícola	882 746	945 731	1 013 402	1 052 661
<b>Total</b>	<b>5 555 860</b>	<b>5 795 010</b>	<b>5 933 055</b>	<b>6 081 321</b>

*Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO).*

*Elaboración: Propia, 2017*

Por otro lado, se identifica un mercado potencial futuro en aquella parte de la población que registra salarios inferiores a la RMV. Es importante precisar que se le refiere como potencial futuro debido a que, por el crecimiento de la economía o por obtener un trabajo mejor remunerado, estos agentes podrían ingresar al grupo que tiene un salario que oscila entre la RMV y S/ 2 000. De esta manera, en la tabla 4.5 se resaltan dos aspectos: en 2016 dicho mercado se redujo en 0,4%; y, dentro de todo el periodo analizado, de manera similar a lo observado en la tabla 4.4, los microseguros de vida serían los más demandados. Asimismo, se aprecia una tendencia decreciente, lo cual puede deberse a los motivos mencionados anteriormente. En este sentido, a pesar de la disminución progresiva observada, estos

resultados muestran que existe un sector de la población que no es atendido y que podría beneficiarse con productos que estén al alcance de sus posibilidades.

**Tabla 4.5 Mercado potencial futuro de microseguros (con salarios inferiores a la RMV) respecto de la PEA**

Microseguro	Mercado potencial			
	2013	2014	2015	2016
Microseguro de salud	1 422 969	1 242 241	995 540	929 870
Microseguro de vida	3 008 518	2 871 382	2 635 085	2 646 670
Microseguro patrimonial	2 144 809	2 094 586	1 865 363	1 867 923
Microseguro agrícola	2 108 658	2 087 249	1 961 549	1 986 808
<b>Total</b>	<b>8 684 954</b>	<b>8 295 458</b>	<b>7 457 537</b>	<b>7 431 271</b>

*Fuente: Encuesta Nacional de Hogares (ENAH).*

*Elaboración: Propia, 2017*



## 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

Desde el punto de vista teórico, los microseguros están diseñados para cubrir las necesidades de protección de la población de recursos escasos ante eventos adversos. Dichos agentes no tienen acceso al mercado tradicional de seguros, por lo que estos productos surgen como una alternativa para mitigar los riesgos que afrontan. Dentro de los determinantes respecto de la decisión de contratar un seguro, se observa que el precio del producto y la edad del cliente tienen un efecto ambiguo y los costos de transacción un efecto negativo; mientras que el nivel de educación del cliente, el nivel de confianza respecto de la empresa aseguradora, la calidad del producto y las condiciones estipuladas en los contratos tienen un efecto positivo en la demanda por pólizas de seguros.

En segundo lugar, tomando en cuenta que uno de los principales objetivos de la SBS es fomentar la inclusión financiera a través de un mayor acceso y uso de los productos y servicios proporcionados por las empresas supervisadas, el mercado de microseguros en el Perú fue impulsado por el regulador peruano a través de la Resolución SBS N° 215-2007, la cual definió a estos productos como un seguro masivo, de bajo costo y de cobertura reducida que busca brindar protección efectiva a personas naturales -se añadió la característica de personas de bajos recursos en 2016- y microempresarios frente a la ocurrencia de riesgos humanos o patrimoniales que les puedan afectar. A través de mi participación en el proyecto de realizar un estudio sobre el crecimiento del mercado de microseguros en el Perú, identifiqué que el reglamento actual de microseguros -que fue actualizado en dos ocasiones debido a la necesidad de identificar de manera más precisa a los productos que cumplen con las características definidas por la IAIS- cumple, precisamente, con los lineamientos estipulados en los Principios Básicos de Seguros establecidos por la IAIS dado que son las propias empresas de seguros las que se encargan de su comercialización. Además de satisfacer los requerimientos generales a nivel sistema, observé que la Resolución SBS N° 2829-2016 considera las precisiones que dicha entidad internacional fija para los microseguros. Dentro de las características propias de estos productos se distinguen la redacción sencilla y clara de las

pólizas, así como los límites para el costo de las primas y la suma asegurada cubierta. De esta manera, desde un punto de vista regulatorio, la SBS sigue las mejores prácticas planteadas en los Principios Básicos de Seguros de la IAIS, las cuales también son aplicadas en los países que forman parte del presente estudio: Brasil, Chile, Colombia, Etiopía, Filipinas, Kenia, India, México, Paraguay y Zambia.

Además, por medio de la revisión de la estadística actual del mercado de microseguros en el Perú, observé que estos productos han crecido a un 102,7% promedio anual entre los años 2013 y 2016, y, particularmente, entre 2015 y 2016, dicha tasa fue 802,5%, la más alta dentro del periodo analizado. Sin embargo, respecto del total de PSN del sistema asegurador, solo representan el 0,58% al cierre de 2016. Dentro de estos productos, los microseguros de vida -que incluyen productos del ramo de accidentes y enfermedades- tienen una participación superior al 85% entre 2013 y 2015, mientras que los microseguros patrimoniales registraron una participación de 26,3% en 2016. Por otro lado, a través de la ENAHO, identifiqué un mercado potencial para ambos productos, así como para los microseguros de salud y agrícola. Sin embargo, en estos últimos dos productos, el Estado provee asistencia social a través del Sistema Integral de Salud (SIS) y del Seguro Agrícola Catastrófico (SAC), respectivamente, los cuales no califican como microseguros, dada la definición del producto provista por la IAIS que requiere que sea comercializado de manera privada. Hasta el cierre de 2016, la SBS presentaba en su página web información trimestral reportada por las empresas de seguros sobre número de pólizas, primas y siniestros de dichos productos; sin embargo, el Artículo 15° de la Resolución SBS N° 2829-2016 estipula que la información reportada por las empresas será de periodicidad anual, a partir de su entrada en vigencia.

Luego de revisar la situación de los microseguros en otros países de la región, si bien en Chile y Colombia no existe un reglamento propio de microseguros a diferencia de Brasil, México y Paraguay, en todos estos países, al igual que en el Perú, se siguen los lineamientos establecidos por la IAIS a través de sus PBS y se tienen a las políticas de inclusión financiera como principal vehículo de promoción de estos productos. Este mismo escenario se observa en

los países asiáticos y africanos en desarrollo presentados en el estudio, dentro de los cuales la India ha sido uno de los referentes en este tema. Dentro de las principales características de los microseguros se identifican la misma población objetivo (personas de bajos recursos y microempresarios), y las mismas características tales como los límites al costo de las primas y la suma asegurada cubierta, la redacción clara y sencilla de las pólizas, la poca o nula existencia de exclusiones, y la prohibición de cobros adicionales a los estipulados en el contrato o póliza.

Sin embargo, en todos estos países se ha identificado la poca información estadística que existe respecto de estos productos, la cual se puede encontrar principalmente en encuestas puntuales realizadas por algún centro de estudios o institución multilateral, tal como el Microinsurance Centre en 2015 y 2016. Finalmente, dentro del mercado peruano se ha identificado una mayor participación de los microseguros de vida, los cuales aún poseen un alto mercado potencial, mientras que, por otro lado, el Estado peruano ha intensificado la oferta de cobertura de salud a través de programas como el SIS y EsSalud, así como el Seguro Agrícola Catastrófico (SAC), lo cual desincentiva a las empresas de seguros a diseñar productos de este tipo.

## **5.2 Recomendaciones**

Una de las principales recomendaciones que se desprende de la investigación que realicé y de los indicadores estadísticos que revisé es presentar un mayor número de estadísticos respecto del número de asegurados, primas y siniestros del mercado de microseguros con el objetivo de medir la penetración y el nivel de alcance, para lo cual la SBS está trabajando en un proyecto para complementar la información presentada en el reporte de inclusión financiera que se encuentra en su página web. A través de esta data, por ejemplo, se podrán identificar los departamentos con menor cobertura e impulsar una mayor oferta de productos, mediante la flexibilización de requerimientos para trabajar con comercializadores y el menor requerimiento de información de los clientes potenciales, tal como se ha estipulado en la Resolución SBS N° 2829-2016.

Por su parte, si se realiza una comparación con el resto de países considerados en el presente estudio, si bien el Perú ha adecuado su normativa de microseguros a los Principios Básicos de Seguros estipulados por la IAIS, los cuales también han sido tomados como referencia en los países considerados en el presente estudio, se identifica que, principalmente, en países africanos, las empresas de telecomunicaciones se han convertido en un intermediario muy importante para la comercialización de los microseguros. En este sentido, se podría plantear este escenario en el Perú mediante un trabajo en conjunto con los proveedores de telefonía móvil, su respectivo regulador (Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones, OSIPTEL) y el propio Ministerio de Transportes y Comunicaciones, con el objetivo de que dichas empresas se involucren en el mercado de microseguros. Como se ha observado en países africanos como Sudáfrica o sudamericanos como Paraguay, el involucramiento de socios estratégicos como las ya mencionadas empresas de telecomunicaciones no solo beneficia a la empresa vendedora del microseguro, sino también al intermediario, pues mejoran sus indicadores clave de rendimiento (Key Performance Indicator, KPI), se incrementan sus ingresos y pueden mejorar sus portafolios de inversión. De esta manera, todos los involucrados son beneficiados con la comercialización de los microseguros.

### BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

ARUN, Thankom & Mirko BENDIG (2012). *Risk management among the poor: the case of microfinancial services*. IZA Discussion Papers. Disponible en:  
<<https://ideas.repec.org/p/iza/izadps/dp5174.html>>

ALLIANZ AG et al. (2006). *Microinsurance: demand and market prospects - India*. Disponible en:  
<<http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/capacity-development/microinsurance-demand-and-market-prospects-for-india/Microinsurance.pdf>>

ASEFFA, Joseph, Doubell CHAMBERLAIN & Christine HOUGAARD (2009). *Towards a strategy for microinsurance development in Zambia*. Disponible en:  
<<http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/unknown/towards-a-strategy-for-microinsurance-development-in-zambia.html>>

BANCO INTERAMERICANO DEL DESARROLLO (2014). *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe*. Disponible en:  
<<http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/el-panorama-de-los-microseguros-en-america-latina-y-el-caribe-un-mercado-cambiante.html>>

BANCO MUNDIAL (2014). *Estrategia Nacional de Inclusión Financiera*. Disponible en:  
<<http://www.hacienda.gov.py/web-hacienda/archivo.php?a=fefek2k813kc12kd11cck3111210fe12k3k5k7fefck311kefekckdkabdcecdced3ced1cbkek2k4fe09d&x=23230c1&y=16160b4>>

BANTHIA, Anjali, Susan JOHNSON, Brandon MATHEWS & Michael MCCORD (2009). *Microinsurance that works for women: Making gender sensitive microinsurance programs*. ILO Microinsurance Innovation Facility Paper. Disponible en:  
<[http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS\\_124451/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/WCMS_124451/lang--en/index.htm)>

CAI, Hongbin, Yuyu CHEN, Hanming FANG & Li-An ZHOU (2009). *Microinsurance, trust and economic development: evidence from a randomized natural field experiment*. Working Paper 15396, National Bureau of economic research. Disponible en:  
<<http://www.nber.org/papers/w15396>>

CARTER, Michael, Lan CHENG & Alexander SARRIS (2011). *The Impact of Inter-linked Index Insurance and Credit Contracts on Financial Market Deepening and Small Farm Productivity*. Disponible en: <[https://www.researchgate.net/publication/228670445\\_The\\_Impact\\_of\\_Inter-linked\\_Index\\_Insurance\\_and\\_Credit\\_Contracts\\_on\\_Financial\\_Market\\_Deepening\\_and\\_Small\\_Farm\\_Productivity](https://www.researchgate.net/publication/228670445_The_Impact_of_Inter-linked_Index_Insurance_and_Credit_Contracts_on_Financial_Market_Deepening_and_Small_Farm_Productivity)>

CHAMBERLAIN, Doubell & Anja SMITH (2010a). *Opportunities and challenges for microinsurance in Ethiopia*. Disponible en:  
<<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.458.2721&rep=rep1&type=pdf>>

CHAMBERLAIN, Doubell & Anja SMITH (2010b). *Kenya microinsurance landscape*. Disponible en: <<http://www.microinsurancenet.org/groups/kenya-microinsurance-landscape-market-and-regulatory-analysis>>

CHURCHILL, Craig, Dominic LIBER, Michael MCCORD & James ROTH (2003). *Making insurance work for microfinance institutions: A technical guide to developing and delivering microinsurance*. ILO. Disponible en:  
<[http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS\\_PUBL\\_9221135446\\_EN/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_PUBL_9221135446_EN/lang--en/index.htm)>

CLARKE, Daniel (2011). *A Theory of Rational Demand for Index Insurance*. University of Oxford. *Economics series working papers*. Disponible en:  
<<https://www.economics.ox.ac.uk/Department-of-Economics-Discussion-Paper-Series/a-theory-of-rational-demand-for-index-insurance>>

COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS (2015). *Circular Única de Seguros*. Disponible en:  
<[http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20\(30%20Marzo%202015\).pdf](http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20(30%20Marzo%202015).pdf)>

COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS (s.f.). *Microseguros*. Disponible en:  
<<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/seguros/vida/408-microseguros>>

COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS (s.f.2). *Microfinanzas: un gran impulso*. Disponible en:  
<<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/servicios-financieros/288-microfinanzas>>

CRIEL, Bart & María WAELKENS (2003). *Declining subscriptions to the Maliando Mutual Health Organisation in Guinea-Conakry (West Africa): what is going wrong?* *Social & Science Medicine*, 57, 1205-1219. Disponible en:  
<<https://pdfs.semanticscholar.org/b4d4/2702134e3f07d41ff1016bf45eabc79a1be0.pdf>>

DE BOCK, Ombeline & Wouter GELADE (2012). *The demand for microinsurance: a literature review*. Disponible en:  
<[http://www.droughtmanagement.info/literature/ILO\\_the\\_demand\\_for\\_microinsurance\\_2012.pdf](http://www.droughtmanagement.info/literature/ILO_the_demand_for_microinsurance_2012.pdf)>

DERCON, Stefan, Jan GUNNING & Andrew ZEITLIN (2011). *The demand of insurance under limited trust: evidence from a field experiment in Kenya*. International Development Conference. Disponible en: <[https://site.stanford.edu/sites/default/files/dgz\\_201503.pdf](https://site.stanford.edu/sites/default/files/dgz_201503.pdf)>

DOHERTY, Neil & Harris SCHLESINGER (1990). *Rational Insurance Purchasing: Consideration of Contract Nonperformance*. *The Quarterly Journal of Economics*. 105, 243-253. Disponible en:  
<[https://www.jstor.org/stable/2937829?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2937829?seq=1#page_scan_tab_contents)>

FAJARDO, Daniel. *"Lanzan microseguros orientados a familias vulnerables"*. En: *Diario Pulso*. 20 de mayo de 2015. Disponible en:  
<<http://www.pulso.cl/tech/lanzan-microseguros-orientados-a-familias-vulnerables/>>

FAFCHAMPS, Marcel & Susan LUND (2003). *Risk-sharing networks in rural Philippines*. *Journal of development economics*, 71, 261-287. Disponible en:  
<<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304387803000294>>

FERNANDES PINHEIRO, Pedro (2014). *"El escenario actual de los microseguros en Brasil"*. Disponible en:  
<<http://www.fideseguros.com/microseguros/el-escenario-actual-de-los-microseguros-en-brasil/>>

FONDO ESPERANZA (s.f.) *"Microseguro 'Mi familia protegida'"*. Disponible en:  
<<http://www.fondoesperanza.cl/microseguro-mi-familia-protegida/>>

GINÉ, Xavier & Dean YANG (2009). *Insurance, Credit, and Technology Adoption: Field Experimental Evidence from Malawi*. *Journal of development economics*, 89, 1-11. Disponible en: <<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.319.6146&rep=rep1&type=pdf>>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2017). “Encuesta Nacional de Hogares”. [Base de datos].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2016). “Encuesta Nacional de Hogares”. [Base de datos].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2015). “Encuesta Nacional de Hogares”. [Base de datos].

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2014). “Encuesta Nacional de Hogares”. [Base de datos].

INSURANCE COMMISSION (2010). *Insurance memorandum circular*. Disponible en:  
<[http://www.insurance.gov.ph/html/..%5C\\_@dmin%5Cupload%5Creports%5CIMC%201-2010.pdf](http://www.insurance.gov.ph/html/..%5C_@dmin%5Cupload%5Creports%5CIMC%201-2010.pdf)>

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS (2017). *Insurance Core Principles*. Disponible en:  
<<https://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/insurance-core-principles//file/70028/all-adopted-icps-updated-november-2017>>

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF INSURANCE SUPERVISORS (2007). *Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance*. Disponible en:  
<[http://www.microinsurancenetork.org/sites/default/files/Issues\\_in\\_Regulation\\_and\\_Supervision\\_of\\_Microinsurance.pdf](http://www.microinsurancenetork.org/sites/default/files/Issues_in_Regulation_and_Supervision_of_Microinsurance.pdf)>

KAHNEMAN, Daniel & Amos TVERSKY (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, 47, 263-291. Disponible en:  
<[https://www.jstor.org/stable/1914185?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/1914185?seq=1#page_scan_tab_contents)>

MCGUINNESS, Elizabeth (2011). *A fine balance: a case study of the client value of health microinsurance - Uplift I.A. Microfinance Opportunities*. Disponible en:  
<[http://www.fsassessment.umd.edu/publications/pdfs/MFO\\_A\\_Fine\\_Balance\\_India\\_July\\_2011.pdf](http://www.fsassessment.umd.edu/publications/pdfs/MFO_A_Fine_Balance_India_July_2011.pdf)>

MICROINSURANCE CENTRE (2016). *The landscape of microinsurance Africa 2015: the world map of microinsurance*. Disponible en:  
<<http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/the-landscape-of-microinsurance-in-africa-2015.html>>

MICROINSURANCE CENTRE (2015). *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: un mercado cambiante*. Disponible en:  
<<http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/el-panorama-de-los-microseguros-en-america-latina-y-el-caribe-un-mercado-cambiante.html>>

MOBARAK, Mushfiq & Mark ROSENZWEIG (2012). *Selling Formal Insurance to the Informally Insured*. Working papers, eSocial Science. Disponible en:  
<[http://web.stanford.edu/group/SITE/archive/SITE\\_2012/2012\\_segment\\_1/2012\\_SITE\\_Segment\\_1\\_papers/rosenzweig.pdf](http://web.stanford.edu/group/SITE/archive/SITE_2012/2012_segment_1/2012_SITE_Segment_1_papers/rosenzweig.pdf)>

MÜLLER, Silvia, Gaby RAMM & Roland STEINMANN (2014). *Agriculture, microinsurance and rural development: a thematic paper*. Disponible en:  
<[http://www.microinsurancenetork.org/sites/default/files/MICRO\\_Network-Brochure\\_agriculture%20rural-2-WEB.pdf](http://www.microinsurancenetork.org/sites/default/files/MICRO_Network-Brochure_agriculture%20rural-2-WEB.pdf)>

PATT, Anthony, Nicole PETERSON, Michael CARTER, María VÉLEZ, Ulrich HESS & Pablo SUÁREZ (2009). *Making index insurance attractive to farmers*. Migration and adaptation strategies for global change, 14, 737-753. Disponible en:  
<<https://link.springer.com/article/10.1007/s11027-009-9196-3>>

RINDEBRO, Ulric. "El panorama de microseguros de AIG en Chile". En: BNamericas. 31 de agosto de 2015. Disponible en:  
<<http://www.bnamericas.com/es/entrevistas/seguros/maria-angelica-maturana?position=1&aut=true&idioma=es/>>

SCHNEIDER, Pia & Francois DIOP (2004). *Community-Based Health Insurance in Rwanda*. Health financing for poor people: resource mobilization and risk sharing, Washington DC, The World Bank, 251-274. Disponible en:  
<<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9650>>

STEIN, Daniel (2011). *Paying premiums with the insurer's money: how loss aversion drives dynamic insurance decisions*. Mimeo.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2017a). *Boletín Estadístico de Seguros*. Disponible en:  
<[http://www.sbs.gob.pe/app/stats\\_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=25#](http://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=25#)>

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2017b). *Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú*. Disponible en:  
<<https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/ESTUDIOS-SOBRE-INCLUSI%C3%93N-FINANCIERA/Informe-de-Resultados.pdf>>.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2016a). "Reglamento de microseguros". Resolución SBS N° 2829-2016.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2016b). "Productos de seguros sujetos al régimen simplificado de debida diligencia en el conocimiento del cliente". Circular N° S-661-2016.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2015). "Reglamento de gestión de riesgos de lavado de activos y del financiamiento del terrorismo". Resolución SBS N° 2660-2015.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2009). "Reglamento de microseguros". Resolución SBS N° 14283-2009.

SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP (SBS). (2007). "Reglamento de microseguros". Resolución SBS N° 215-2007.

SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS (SVS) (2016). "Rol de la SVS y educación financiera en seguros". Disponible en:  
<[http://www.svs.cl/portal/prensa/604/articles-22783\\_doc\\_pdf.pdf](http://www.svs.cl/portal/prensa/604/articles-22783_doc_pdf.pdf)>

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA (2014). "Capítulo Decimoprimer: instrucciones relativas a la administración del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo". Disponible en: <<https://www.uiaf.gov.co/?idcategoria=917&download=Y>>

SWISS RE. (2017). "World Insurance in 2016: The China growth engine steams ahead". En: Sigma. N°3, 2017. Zurich: Swiss Re Ltd. [En línea]. Disponible en:  
<[http://media.swissre.com/documents/sigma\\_3\\_2017\\_en.pdf](http://media.swissre.com/documents/sigma_3_2017_en.pdf)>

THE CENTRE FOR FINANCIAL REGULATION & INCLUSION (2010). “*Case studies on the use of alternative models for the distribution of microinsurance in Colombia*”. Disponible en: <[http://cenfri.org/documents/microinsurance/2011/Colombian%20microinsurance%20distribucion%20case%20studies\\_website.pdf](http://cenfri.org/documents/microinsurance/2011/Colombian%20microinsurance%20distribucion%20case%20studies_website.pdf)>

VÉLEZ, Sergio (2013). “*Regulación en microseguros: experiencia internacional y reflexiones para Colombia*”. Disponible en: <[https://www.fasecolda.com/index.php/download\\_file/view/1194/790/](https://www.fasecolda.com/index.php/download_file/view/1194/790/)>

