Publicado por

micro insurance network

El Estudio del Panorama del Microseguro

Con el apoyo de

THE GOVERNMENT OF THE GRAND-DUCHY OF LUXEMBOURG
Ministry of Finance

LUXEMBOURG AID & DEVELOPMENT

Munich Re Foundation
From Knowledge to Action

Swiss Re Foundation

Insurance and Risk Finance Facility

Con el apoyo de:

Aliados estratégicos

THE GOVERNMENT OF THE GRAND-DUCHY OF LUXEMBOURG Ministry of Finance

LUXEMBOURG AID & DEVELOPMENT

Insurance and Risk Finance Facility

Patrocinadores Oro

Munich Re Foundation From Knowledge to Action

Swiss Re Foundation

Patrocinadores Plata

BARENTS RE

AON

Publicado por: Microinsurance Network

Diseño gráfico: Gianmarco.design

Autores: Alice Merry and Johan Rozo Calderon, Three Fin Consulting

La publicación está protegida por la ley del 18 de 2001 del Gran Ducado de Luxemburgo relativa a las bases de datos de derecho de autor y leyes conexas. Queda estrictamente prohibido reproducir un artículo de esta publicación, de manera parcial o total, sin el consentimiento por escrito del editor. La información cuantitativa presentada en este documento no representa un número absoluto de productos, clientes u otros datos. Más bien, en este documento se informa lo que el equipo pudo identificar como microseguro. Si bien los datos del presente estudio no representan una medición absoluta del microseguro en las tres regiones estudiadas, el conjunto de los datos es lo suficientemente grande como para representar el "panorama" del microseguro y ofrecer, en su mayor parte, una imagen precisa de estos mercados y de sus componentes.

Descargo de responsabilidad: Los puntos de vista, opiniones y teorías de todos los resultados de los estudios del Panorama que figuran en el presente documento corresponden exclusivamente a los puntos de vista, las opiniones y las teorías de los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista, las opiniones y las teorías de Microinsurance Network, de sus miembros y/o sus instituciones afiliadas ni de sus patrocinadores y entidades relacionadas. Además, los nombres de países y territorios, las fronteras y/o los tamaños en escala que se describen en este documento tienen f ines ilustrativos y no implican la expresión de opinión alguna de parte de Microinsurance Network, de sus miembros y/o sus instituciones afiliadas, ni de sus patrocinadores y entidades relacionadas, sobre la condición jurídica de los países o territorios o sobre la delimitación de sus fronteras o límites. Microinsurance Network no se pronuncia de manera alguna con respecto a la exactitud o la f iabilidad de ninguna información, punto de vista, opinión y teoría que conste en este documento. Por el presente, Microinsurance Network se exime de toda responsabilidad al respecto.

ISBN **978-99987-747-6-6**

© 2025 por Microinsurance Network.
Todos los derechos reservados.

Contenido

Reconocimientos 5

Figuras, tablas y recuadros 6

Glosario 8

Resumen ejecutivo 12

Visión general **17**

Tamaño y evolución del mercado 17

Reglamentación 29

Distribución y pagos 34

El resultado social de los microseguros 37

Acceso de las mujeres a los seguros 40

Riesgo climático 42

Reaseguro 43

Salud **45**

Tamaño y evolución del mercado 46

Distribución y pagos 50

Indicadores de resultados sociales 52

Acceso de las mujeres a los microseguros de salud 53

Riesgo climático y salud 54

Reaseguro 55

Agricultura, acuicultura y ganadería **71**

Tamaño y evolución del mercado 72

Distribución y pagos 76

Indicadores de resultados sociales 78

Acceso de las mujeres a los microseguros agrícolas 80

Riesgo climático 81

Reaseguro 81

Vida y accidentes **57**

Tamaño y evolución del mercado 58

Distribución y pagos 62

Indicadores de resultados sociales 65

Acceso de las mujeres a los seguros de vida y accidentes 67

Riesgo climático 69

Reaseguro 69

Productos patrimoniales y de ingresos **83**

Tamaño y evolución del mercado 84

Distribución y pagos 88

Indicadores de resultados sociales 91

Acceso de las mujeres a los microseguros patrimoniales y de ingresos 92

Riesgo climático 94

Reaseguro 94

Conclusiones 97

Apéndice A. Metodologia 104

Apéndice B. Índices de respuesta de los proveedores de seguros 106

Apéndice C. Porcentaje de respuesta por indicador y por región 107

Apéndice D. Proveedores de seguros participantes 108

2024

Reconocimientos

La Microinsurance Network asbl desea agradecer a los patrocinadores de este estudio: El Ministerio de Asuntos Exteriores y Europeos de Luxemburgo, Defensa, Cooperación para el Desarrollo y Comercio Exterior, el Ministerio de Finanzas de Luxemburgo, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), AXA Emerging Customers, la Munich Re Foundation, la Barents Re SA, la Swiss Re Foundation, AON Philippines y la Federación de Seguros de Egipto por su apoyo financiero y todas las demás contribuciones que han hecho posible este estudio.

Les expresamos un agradecimiento especial a todas las aseguradoras y agregadores de seguros que dedicaron su tiempo y sus esfuerzos para facilitar los datos esenciales para este estudio. Asimismo, agradecemos a 1st for Women, Green Delta, Guardian Life Insurance Limited, Junta de Política y Regulación Financiera de Ecuador, Servicios Inclusivos S.A. (SERINSA) y TuPrimero por habernos proporcionado información adicional para los estudios de casos de buenas prácticas utilizados a lo largo de este informe.

Reconocemos las dedicadas contribuciones de nuestros investigadores en los distintos países: Adrián Montesinos (Bolivia), Agnes Uwanyiligira (Ruanda), Aisha Bashir (Nigeria), Ancellmi Anselmi (Tanzania), Ali Basharat (Pakistán), Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (Uruguay), Budi Herawan (Indonesia), Chris E. Ochsenbein (Tailandia), Daouda Traore (Burkina Faso, Costa de Marfil, Marruecos, Senegal y Togo), David Mureriwa (Zimbabue), Galo Larrea (Ecuador), Hasib Ahmed (Bangladesh), Illiana Butanda Ochoa (México), Jonan Kisakye (Uganda) Karimi Nthiga (Kenia, Malaui y Sudáfrica), Kingsley Kwabahson (Ghana), Livio Bellandi (Brasil), Manuel Aparicio Ochoa López (Guatemala), Marione Briones (Fiyi y las Filipinas), Nicolás Morales y Sara Orozco (Colombia), Niza Banda (Zambia), Patricia Inga Falcón (Perú), Paula Sevaine Giménez (Argentina), Prechhya Mathema (Nepal), Roberto Roldán (El Salvador), Said Isaac Guillén Deras (Honduras), Thanuja Krishnaratna (Sri Lanka), Vineet (India), Solene Favre (Camboya y Vietnam) y Yasmine Badr (Egipto).

Asimismo, agradecemos a los expertos entrevistados por aportar sus perspectivas sobre el desarrollo de los mercados de microseguros, entre ellos Matthias Range (Access to Insurance Initiative), Jeremy Gray (Cenfri), Anaar Kara (CGAP), Eugenio Velasques (CNseg), Barbara Magnoni (EA Consultants), Ekosuehi Ihayen y Pedro Pinheiro (Insurance Development Forum), Carlos Boelsterli (MiCRO), Lorenzo Chan (Pioneer), Ola Oyekan (RGA Americas Reinsurance Company), Tomás Soley Pérez (Superintendencia General de Seguros, Costa Rica), Luciana Dall'Agnol (Superintendente de Relações de Consumo e Sustentabilidade, Brasil), Jan Kellett (PNUD), Waseem Khan (Securities and Exchange Commission of Pakistan), y Solène Podevin Favre (VisionFund International).

Por último, agradecemos a los miembros del Grupo de Mejores Prácticas del Estudio del Panorama del Microseguro de la Microinsurance Network por sus aportaciones y comentarios a lo largo de este estudio, incluida la revisión de los borradores de este documento: Alice Merry (Three Fin Consulting), Annar Kara (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP), Anne-Sophie Triboulet (Women's World Banking), Bert Opdebeeck (Microinsurance Master), Denis Garand (Denis Garand & Associates), Dirk Reinhard (Munich Re Foundation), James Jones (Katie School of Insurance & Financial Services en la Illinois State University), Kamalakar Sai Palavalasa (MicroNsure), Laura Rosado (AXA Emerging Customers), Loic Martel (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD), Matthias Range (Access to Insurance Initiative), Monica Odhiambo (Access to Insurance Initiative), Miguel Solana (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD), Nichola Beyers (Cenfri), Rudhayaini Mukane (Swiss Capacity Building Facility), Sarita Mohanty (Swiss Capacity Buidling Facility), Saurabh Sharma (PNUD), Shriya Sundaram (FNUDC) y Supriya Goli (MicroNsure).

Figuras, tablas y recuadros

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Líneas de productos cubiertas en este estudio por categoría de riesgo 18
Figura 2 Evolución del número de clientes de 2021 a 2023 de los 196 productos comunicados en los tres años 19
Figura 3 Evolución de las primas cobradas de 2021 a 2023 por los 196 productos comunicados en los tres años 19
Figura 4 Mediana del número de personas cubiertas y mediana de primas cobradas por producto 21
Figura 5 Rango intercuartílico de personas cubiertas por tipo de producto 21
Figura 6 Mediana del número de personas cubiertas y mediana de primas cobradas por vencimiento de producto 22
Figura 7 Personas cubiertas por línea de productos (millones) 22
Figura 8 Total de primas cobradas por línea de productos (millones de USD) 23
Figura 9 Total de primas cobradas por línea de productos, sin incluir la India (millones de USD) 23
Figura 10 Mediana de primas por persona cubierta (USD) por línea de productos 24
Figura 11 Fecha de lanzamiento de productos de microseguros por categoría de productos 25
Figura 12 Mapa mundial de la regulación de los seguros inclusivos en 2023 de la A2ii 30
Figura 13 Tres principales canales de distribución por región (millones de personas alcanzadas) 34
Figura 14 Primas brutas por canal de distribución y región (millones de USD) 35
Figura 15 Proporción de productos que utilizan cada canal de pagos 36
Figura 16 Índices de siniestralidad por región 37
Figura 17 Medianas de índices de siniestralidad por vencimiento del producto 38
Figura 18 Medianas de índices de siniestralidad por productos voluntarios u obligatorios 38
Figura 19 Índices de siniestralidad e índices de aceptación por línea de productos 39
Figura 20 Índices de siniestralidad e índices de aceptación por canal de distribución 39
Figura 21 Mediana del porcentaje de titulares de póliza femeninas por tipo de producto 41
Figura 22 Mediana del porcentaje de titulares de póliza femeninas por canal de distribución 41
Figura 23 Proporción de productos que son reasegurados 43
Figura 24 Penetración en el mercado de las coberturas de salud 47
Figura 25 Principales riesgos cubiertos por productos de seguro de salud 48
Figura 26 Año de lanzamiento de productos de salud 49
Figura 27 Tres principales canales de distribución de microseguros de salud por región (millones de personas alcanzadas) 50
Figura 28 Número de productos que utilizan cada forma de pago para el seguro de salud 51
Figura 29 Índices de siniestralidad de los microseguros de salud por región 52
Figura 30 Mediana de los tiempos de tramitación de las reclamaciones en microseguros de salud 52
Figura 31 Proporción de titulares de póliza femeninas por canal de distribución 53
Figura 32 Número de personas cubiertas por productos de vida y accidentes (millones) 58
Figura 33 Total de primas cobradas por productos de vida y accidentes (millones de USD) 60
Figura 34 Penetración de mercado de productos que cubren riesgos de vida y accidentes 60
Figura 35 Proporción de productos obligatorios en los seguros de vida y accidentes 61
Figura 36 Año de lanzamiento de productos de vida y accidentes 61
Figura 37 Tres principales canales de distribución de los microseguros de vida y accidentes por región (millones de personas alcanzadas) 62
Figura 38 Formas de pago en productos de vida y accidentes 64
Figura 39 Índices de siniestralidad en microseguros de vida y accidentes por región 65
Figura 40 Mediana de los tiempos de tramitación de las reclamaciones en productos de vida y accidentes 66
Figura 41 Porcentaje de titulares de póliza femeninas en productos de vida y accidentes 67
Figura 42 Penetración de mercado de los microseguros agrícolas 73
Figura 43 Año de lanzamiento de productos de seguros agrícolas 75
Figura 44 Tres principales canales de distribución de los seguros agrícolas por región (millones de personas alcanzadas) 76
Figura 45 Formas de pago de los productos agrícolas 77
Figura 46 Índices de siniestralidad de los microseguros agrícolas por región 78
Figura 47 Número de personas cubiertas por productos patrimoniales y de ingresos (millones) 84
Figura 48 Total de primas cobradas por productos patrimoniales y de ingresos (en millones de USD) 86
Figura 49 Penetración de mercado de productos que cubren riesgos patrimoniales y de ingresos 86
Figura 50 Año de lanzamiento de productos patrimoniales y de ingresos 87
Figura 51 Tres principales canales de distribución de los microseguros patrimoniales y de ingresos por región (millones de personas alcanzadas) 88
Figura 52 Número de productos que utilizan cada forma de pago para productos patrimoniales y de ingresos 90
Figura 53 Índices de siniestralidad en los microseguros patrimoniales y de ingresos 91
Figura 54 Mediana de los tiempos de tramitación de las reclamaciones en microseguros patrimoniales y de ingresos 91

LISTA DE ESTUDIOS DE CASOS

Estudio de caso 1 El proceso participativo de Ecuador hacia un nuevo marco normativo 33
Estudio de caso 2 SERINSA - Tendiendo puentes para los seguros inclusivos en Centroamérica 63
Estudio de caso 3 Guardian Life: Pioneros en seguros inclusivos en Bangladesh 38
Estudio de caso 4 Green Delta: Lecciones de una década ofreciendo seguros de cosecha basados en índices meteorológicos 74
Estudio de caso 5 TuPrimero: Una insurtech generadora de oportunidades para los seguros inclusivos en Colombia 89
Estudio de caso 6 1st for Women: Un enfoque único de seguros para las mujeres en Sudáfrica 93

LISTA DE RECUADROS

Recuadro 1 Metodología 16
Recuadro 2 Microseguros de salud para el desarrollo sostenible 46
Recuadro 3 Microseguros de vida y accidentes para el desarrollo sostenible 68
Recuadro 4 Microseguros agrícolas para el desarrollo sostenible 72
Recuadro 5 Microseguros patrimoniales y de ingresos para el desarrollo sostenible 85

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Países seleccionados incluidos en el estudio de El panorama de este año 17
Tabla 2 Estimación de la proporción de los datos de población y del mercado recogidos en los países estudiados en cada región 18
Tabla 3 10 primeros países por cuota de mercado objetivo cubiertos por al menos un producto de microseguros 20
Tabla 4 (1) Llamamientos a la acción a las partes interesadas de los microseguros 98
Tabla 4 (2) Llamamientos a la acción a las partes interesadas de los microseguros 100

Glosario

Actuario: Técnico experto en seguros y matemáticas aplicadas que aplica teorías de la probabilidad, la economía y las finanzas a la actividad de los seguros y que tiene a su cargo el cálculo de las primas, las reservas y otras valoraciones.

Agente: Representante de una compañía de seguros que solicita, negocia o efectúa contratos de seguros, y que presta servicios al asegurado en nombre de la aseguradora, generalmente a cambio de una comisión sobre los pagos de la prima.

Agregadores: A los efectos de este estudio, se entiende por agregadores las instituciones que reúnen a grupos de clientes potenciales de microseguros, tales como grupos de empleados, asociaciones comunitarias o profesionales, proveedores de servicios públicos, sindicatos, etc.

Brecha de protección: Falta de cobertura de seguro que afecta a determinados sectores de la población, como las personas de bajos ingresos, las mujeres, las poblaciones rurales y los inmigrantes, en comparación con los que gozan de mayores niveles de protección.

Canal de distribución (denominado también "intermediario"): Persona o empresa que ayuda a la aseguradora a distribuir sus productos.

Campo de prueba (sandbox) **regulatorio:** Marco que permite a las empresas llevar a cabo experimentos en vivo sobre innovaciones en materia de seguros bajo la supervisión del organismo de reglamentación.

Cobertura voluntaria: Permite que los consumidores elijan el monto, la duración y el tipo de seguro que desean, a diferencia del seguro obligatorio.

Cooperativa de ahorro y crédito: Organización cooperativa que facilita ahorros y préstamos a sus miembros.

Cobertura: Alcance de la protección prevista en virtud de un contrato de seguro, así como cualquiera de los diversos riesgos cubiertos por una póliza.

Cooperativas agrícolas y comerciales: Organizaciones basadas en principios cooperativos que reúnen a agricultores u otros grupos que intervienen en un oficio o actividad común.

Corredor: Como intermediario entre las aseguradoras y los canales de distribución, las funciones de un corredor pueden ser la de agente hasta las de diseñar productos y encargarse del procesamiento previo de las reclamaciones. A diferencia del agente, el corredor está autorizado en algunos países para tratar con diversas aseguradoras y se le permite encargarse de la administración de manera total o parcial.

Dinero móvil: Servicio que permite a los clientes realizar depósitos y retiros, transferir dinero y acceder a servicios financieros a través de un teléfono móvil.

Domiciliación bancaria (débito directo) **y órdenes permanentes:** Pagos efectuados automáticamente de forma regular desde la cuenta del cliente a una compañía.

Índice de aceptación de reclamaciones: Proporción de reclamaciones presentadas que son aceptadas y pagadas por un proveedor de seguros.

Índice de siniestralidad: A los efectos de este estudio, los índices de siniestralidad se calculan dividiendo el importe total de los siniestros pagados durante el año entre las primas brutas emitidas en el mismo periodo. Esto no refleja totalmente cómo calculan los proveedores los índices de siniestralidad, pero este cálculo simplificado facilita la comparabilidad entre mercados y simplifica la recopilación de datos.

Indicadores de resultados sociales: Parámetros métricos que una organización o empresa utiliza para medir sus avances en tal sentido.

Insurtech: Proveedor de innovaciones tecnológicas en el sector de los seguros.

Instituciones financieras: Instituciones formales y reguladas que ofrecen servicios financieros, como banca, préstamos y seguros, al público.

Instituciones microfinancieras: Instituciones financieras que atienden a particulares y a pequeñas empresas que no tienen acceso a los servicios bancarios y financieros convencionales.

Microseguro (denominado también "seguro inclusivo"): Productos con niveles de primas moderados en función de los riesgos asegurados y que se desarrollan específicamente para atender las necesidades de la población de bajos ingresos. La aseguradora es la tomadora del riesgo y el producto debe aspirar a ser rentable, o al menos sostenible, y administrarse según los principios aplicables a los seguros. A los efectos de este estudio, el término "microseguro" abarca todos los productos de se apegan a esta definición y, por lo tanto, pueden incluir productos que la entidad de supervisión de seguros de un determinado país no considere productos de microseguro, ya que tales definiciones varían de un país a otro.

Minorista: Vendedor a escala relativamente pequeña de mercancías para el consumo de particulares y no para su reventa.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) **también conocidos como "Objetivos Globales":** Diecisiete objetivos globales interrelacionados establecidos en 2015 por la Asamblea General de las Naciones Unidas cuyo cumplimiento está proyectado para el año 2030. Representan "un proyecto compartido de paz y prosperidad para las personas y el planeta, ahora y en el futuro".[1]

Órdenes permanentes: Véase Domiciliación bancaria (débito directo) y órdenes permanentes.

Operador de red móvil (ORM): Organización que ofrece servicios de telecomunicaciones, incluida la comunicación inalámbrica de voz y datos, para los usuarios móviles abonados a su servicio.

Organización no gubernamental (ONG): Organización sin ánimo de lucro que opera con independencia de cualquier organismo gubernamental, normalmente para atender una causa social o medioambiental.

Personas cubiertas (también denominadas vidas cubiertas): Incluye a los titulares de póliza, al igual que a otros asegurados previstos en esta. Por ejemplo, una póliza de seguro de vida o de salud puede cubrir a miembros de la familia. En el caso de los seguros de ganado y de cosecha, las personas cubiertas son la cantidad de ganaderos o de agricultores que han suscrito el seguro.

Póliza: Contrato específico que contiene los términos y condiciones que rigen entre la aseguradora y la persona asegurada.

Prima: Uno o más pagos necesarios para activar la cobertura de un seguro y para que siga estando vigente.

Primas cobradas: Cantidad total de dinero que la aseguradora cobra al titular de la póliza.

Población de bajos ingresos (llamada también "población de escasos recursos" o "población de renta baja"): A los efectos de este estudio, se consideran personas que ganan entre int. USD 2 e int. 20 USD al día según la paridad del poder adquisitivo (PPA).

Plataforma digital: Espacio virtual que permite interacciones directas entre consumidores y proveedores de bienes y servicios. Incluye plataformas de servicios de movilidad, plataformas de entrega, comercio electrónico y plataformas de trabajadores autónomos, entre otras.

Reaseguro: Contrato mediante el cual una compañía de seguros traspasa parte de su propia responsabilidad como aseguradora a otra compañía de seguros (conocida como reaseguradora) con el fin de protegerse del impacto de siniestros importantes y gestionar mejor sus riesgos.

Reglamentación de seguros: Requisitos definidos por el gobierno para las aseguradoras, como requisitos mínimos de capital y conocimientos necesarios. También protege al consumidor mediante la supervisión de las aseguradoras, incluidas las políticas de precios, el diseño de formularios y las prácticas de venta adecuadas.

Resultados sociales: El resultado (o desempeño) social es la capacidad de una organización para llevar a la práctica su misión social.

Reclamación: Solicitud de indemnización por parte de un asegurado o beneficiario tras un siniestro debido a la ocurrencia de un evento asegurado.

Reglamentación de seguros: Requisitos definidos por el gobierno para las aseguradoras, como requisitos mínimos de capital y conocimientos necesarios. También protege al consumidor mediante la supervisión de las aseguradoras, incluidas las políticas de precios, el diseño de formularios y las prácticas de venta adecuadas.

Seguro agrícola: A los efectos de este estudio, el seguro agrícola se refiere a cualquier producto de seguro que cubra riesgos para las cosechas, la ganadería, la pesca o la acuicultura.

Seguro combinado: Producto que se vende en combinación con otro producto de seguro o en combinación con cualquier otro producto o servicio ajeno a los seguros.

Seguro de accidentes (comúnmente denominado "Accidentes personales"): Seguro que proporciona una indemnización por lesiones, invalidez, desmembramiento o muerte causada por un acontecimiento imprevisto, inesperado y no deseado.

Seguro de interrupción de los negocios (también llamado "seguro de pérdida de beneficios", "seguro de interrupción de las actividades comerciales" o "seguro de lucro cesante"): Seguro que cubre la pérdida de ingresos de una empresa en caso de que esta no pueda operar como consecuencia de un evento cubierto.

Seguro de vida crédito: Cobertura de seguro diseñada para extinguir la deuda que tenga pendiente un prestatario fallecido.

Seguro basado en índices: Plan de seguro que paga las reclamaciones en función de un índice predeterminado (por ej., el nivel de precipitaciones) en lugar de una evaluación individual de las reclamaciones.

[1] Naciones Unidas. s.f. Los 17 objetivos. Disponible en https://sdgs.un.org/goals.

The Seguro colectivo: Póliza que se ofrece a las personas que forman parte de un grupo determinado, p. ej., los empleados de una empresa o los miembros de una organización. Generalmente, la cobertura cesa una vez que el asegurado deja de ser miembro del grupo.

Seguro de apoyo económico por hospitalización: Seguro que proporciona un pago predefinido a un asegurado hospitalizado, sin tener en cuenta el coste real de la hospitalización.

Seguro de cosechas: Producto de seguro que asegura a los agricultores contra la pérdida de sus cosechas debido a fenómenos naturales como sequías, inundaciones, granizadas y episodios similares.

Seguro de defensa jurídica: Producto de seguro diseñado para cubrir servicios de asesoramiento jurídico y gastos legales en determinadas circunstancias.

Seguro de ganado: Seguro que cubre pérdidas en caso de muerte del ganado.

Seguro de salud: Cobertura por la que se indemniza en caso de enfermedad o lesión. Las pólizas pueden incluir seguros de daños corporales por accidente, gastos médicos, incapacidad, muerte accidental y desmembramiento.

Seguro de inversión y ahorro: Seguro de vida vinculado a ahorros o inversiones. Las primas suelen incluir un componente de seguro y otro de ahorro que se devuelve al cliente.

Seguro de vida: Seguro que proporciona el pago de un determinado importe en caso de fallecimiento del asegurado, ya sea a los herederos de la persona fallecida o a un beneficiario designado.

Seguro funerario: Producto de seguro destinado a cubrir los gastos relacionados con el funeral de la persona asegurada.

Seguro inclusivo: Véase "Microseguros".

Seguro individual: Póliza adquirida directamente por el asegurado, a diferencia del seguro colectivo.

Seguro obligatorio: Seguro que una persona física o jurídica está obligada a comprar, ya sea en virtud de un requisito gubernamental (por ej., el seguro automotriz contra daños a terceros) o como una condición para tener acceso a otro servicio (por ej., la suscripción obligatoria de un seguro de vida crédito cuando se adquiere un préstamo). La cobertura obligatoria puede reducir la selección adversa y disminuir considerablemente los costes administrativos.

Seguro abierto: El intercambio y acceso a datos personales y no personales relacionados con los seguros, normalmente a través de interfaces de procesamiento de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés).[2]

Seguro paramétrico: Véase Seguro basado en índices.

Seguro patrimonial (también llamado "seguro de bienes" o "seguro de bienes muebles e inmuebles"): Ofrece protección financiera contra pérdidas o daños que sufran bienes muebles e inmuebles como consecuencia de incendio, robo, tormenta, granizo, vandalismo, etc.

Seguro de transporte: Seguro que cubre los gastos y pérdidas asociados a imprevistos durante un viaje, como gastos médicos, cancelación de viaje o accidentes. Incluye los viajes cortos en transporte público o de cercanías, así como los desplazamientos más largos.

Subvención: Suma de dinero que el gobierno o un organismo público otorga a las empresas para que puedan ofrecer un producto o servicio a un precio bajo o competitivo o, en algunos casos, sin coste para el cliente final.

Suma asegurada: Suma máxima que una aseguradora se compromete a pagar en caso de que se produzca un incidente asegurado.

Supervisión basada en riesgos: Enfoque de supervisión por el que ciertas normas, como los requisitos de capital, se establecen en función del grado de riesgo que enfrenta la empresa. En la práctica, esto generalmente permite que los requisitos de capital de las empresas de microseguros sean más bajos, toda vez que el nivel de riesgo es menor.

Telemedicina: Prestación a distancia de servicios de salud a través de infraestructuras de telecomunicaciones, como consultas médicas en línea o por teléfono.

Titular de póliza: Persona o grupo que suscribe un contrato con un proveedor de seguros y es nombrado propietario de la póliza de seguro.

Tiempo externo de tramitación de reclamaciones: Tiempo transcurrido entre el surgimiento de un siniestro y la presentación de la reclamación por el cliente al proveedor de seguros.

Tiempo interno de tramitación de reclamaciones: Tiempo que tarda un proveedor de seguros en tramitar y pagar una reclamación una vez que esta es presentada por el cliente.

Tiempo de tramitación de reclamaciones (también denominado "tiempo de respuesta" o "TAT", por sus siglas en inglés): Número promedio de días entre el día en que se produce el incidente asegurado y el día en que el beneficiario recibe el pago. Téngase en cuenta que una medida alternativa común es el promedio de días entre la presentación de una reclamación de seguro y su pago. (Véase Tiempo interno de tramitación de reclamaciones y Tiempo externo de tramitación de reclamaciones).

Valor de las reclamaciones: Importe total pagado por la aseguradora por las reclamaciones aceptadas que presenta el asegurado.

[2] Adaptado de: Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación. s.f. Seguro abierto. Disponible en https://www.eiopa.europa.eu/browse/digitalisation-and-financial-innovation/open-insurance_en.

Resumen ejecutivo

A lo largo de 2024, el mundo se vio sacudido por perturbaciones climáticas y numerosas crisis. Las temperaturas excepcionalmente altas hicieron que 2024 fuese el año más caluroso registrado hasta la fecha,[3] y, en todo el mundo, los fenómenos climáticos extremos, desde los incendios forestales a las sequías, causaron grandes daños a las comunidades, el medio ambiente y las economías, así como el desplazamiento de una cantidad considerable de personas. Los conflictos, la sequía provocada por El Niño y los elevados precios de los alimentos agravaron las crisis alimentarias en 18 países, en los que al menos un millón de personas más se enfrentan a una aguda inseguridad alimentaria.[4] Solo en el primer semestre de 2024, las pérdidas por catástrofes naturales ascendieron a 120.000 millones de USD.[5]

A medida que estos riesgos aumentan y se hacen cada vez más complejos, los enfoques tradicionales, como la financiación gubernamental y humanitaria, tienen dificultades para seguir el ritmo. Los agentes internacionales, los gobiernos y la sociedad civil recurren cada vez más al sector asegurador para que ofrezca alternativas de transferencia del riesgo antes de que se produzca un suceso y se aumente así la resiliencia financiera de los países. Se necesitan soluciones seguras de gran alcance, desde el seguro soberano hasta el microseguro. Los microseguros desempeñan un papel vital en la resiliencia dado que prestan apoyo directo a las poblaciones vulnerables, al poner dinero directamente en manos de familias de bajos ingresos, pequeños agricultores y pequeñas empresas, en momentos de crisis, como una enfermedad, un fallecimiento, la pérdida de ingresos o una catástrofe natural.

El Estudio del Panorama del Microseguro 2024 refleja y brinda un análisis sobre un sector de los microseguros que está creciendo y evolucionando para satisfacer las urgentes necesidades de protección de estas poblaciones vulnerables. En total, 344 millones de personas están cubiertas por productos de microseguros en los 37 países incluidos en el estudio, frente a los 331 millones en 2023. Para los proveedores de seguros, estos productos representan unos ingresos de 6,2 mil millones de USD en primas emitidas, un aumento frente a 5,8 mil millones de USD.

A medida que crece el mercado, también se diversifica, con miras a satisfacer las necesidades de los clientes. Los seguros de vida y funerarios siguen dominando los mercados de microseguros, como en años anteriores. Sin embargo, los clientes se benefician de la protección frente a una gama de riesgos cada vez más amplia. Los microseguros están evolucionando para cubrir los riesgos climáticos: el clima cubre un total de 112 productos incluidos en el estudio, que llegan conjuntamente a más de 42 millones de personas. Los productos patrimoniales y de ingresos también han registrado un importante crecimiento en los últimos años, al alcanzar el doble de los productos registrados hace solo tres años, y casi el doble de las personas cubiertas. En el último año también se han lanzado numerosos productos nuevos en los ramos de accidentes personales y agrícolas. Estos últimos avances demuestran que los proveedores están innovando para satisfacer las acuciantes necesidades de resiliencia.

A pesar de estos avances, sigue existiendo una gran brecha de protección en términos de personas cubiertas, lo que constituye una importante oportunidad para las aseguradoras. El mercado estimado de los microseguros en los países incluidos en este estudio es de casi 3.000 millones de personas, lo que representa un mercado de aproximadamente 41.000 millones de USD en primas de microseguros. Las personas cubiertas por los productos que se registran en este estudio representan solo el 12 % de la población destinataria y el 15 % del valor total estimado del mercado. Esto deja un enorme mercado sin atender, lo que indica tanto una necesidad apremiante de cerrar la brecha de protección, como una oportunidad de negocio para las aseguradoras capaces de captar este mercado.

Todas las partes interesadas tienen un papel importante que desempeñar en el aumento de la protección y la creación de resiliencia. La noticia positiva es que ya existe un compromiso importante por todas las partes interesadas. A medida que la resiliencia y los riesgos climáticos avanzan en la agenda mundial, hay señales prometedoras de que los donantes y los organismos multilaterales están haciendo más hincapié en el papel de los seguros —incluidos los microseguros— en la promoción del desarrollo y la resiliencia. Al mismo tiempo, los gobiernos nacionales y locales están apoyando el desarrollo del mercado y aportando subvenciones, y los reguladores del sector están estableciendo normativas específicas sobre los microseguros.

Con el fin de reflejar el papel decisivo que pueden desempeñar las subvenciones de gobiernos y donantes para que los seguros lleguen a los hogares más vulnerables, esta edición 2024 del Estudio del Panorama del Microseguro recabó por primera vez información sobre las subvenciones. Estos datos ilustran claramente el papel central de las subvenciones en determinadas líneas de productos, como los seguros agrícolas, ramo en que el 58 % de los productos reciben algún nivel de subvención. También ilustra la oportunidad de que las subvenciones aceleren el desarrollo de otras líneas de productos, como los seguros patrimoniales y de ingresos. Para tener éxito, es importante que cualquier subvención se aplique de forma responsable y transparente, con estrategias de financiación a largo plazo o de reducción o supresión de las subvenciones en un tiempo determinado.

Los organismos de reglamentación y supervisión de seguros son factores clave para que aumente la aceptación de los microseguros. El número de países que cuenta con una normativa específica en materia de microseguros o seguros inclusivos crece cada año, y en la actualidad existen normativas en 40 países, mientras que en otros 16 estas se encuentran en fase de desarrollo. Estas normativas suelen definir los microseguros, permitir su distribución a través de canales alternativos y establecer mecanismos de protección de los clientes, entre otras medidas. La adopción de una regulación de los microseguros es un punto de partida importante para crear un entendimiento compartido en torno a estos y ofrecer confianza y condiciones favorables para que las aseguradoras lancen nuevos productos. De los cinco países con los niveles más altos de penetración de los microseguros registrados en el estudio, cuatro (Filipinas, Perú, Zambia y Zimbabue) han implantado normativas específicas sobre microseguros. Y entre los 10 primeros países, solo uno (Uruguay) carece de normativa, ya sea aplicada o en desarrollo, lo que subraya el papel fundamental de los marcos reguladores en el fomento de los mercados de microseguros.

Los canales de distribución y de pago también son fundamentales para expandir el acceso a los microseguros y permitir que las aseguradoras alcancen una mayor ampliación de escala. No solo proporcionan un valioso vínculo inicial con los clientes, sino que también pueden reducir la complejidad operativa en algunos procesos, como la emisión de pólizas y el cobro de primas. Los canales tradicionales, en particular las instituciones financieras y microfinancieras, así como los agentes y corredores, siguen dominando la distribución de microseguros, pero los desafíos digitales están teniendo un impacto. Los operadores de redes móviles (ORM) desempeñan un papel importante en África, ya que llegan a 2,5 millones de personas, y están surgiendo nuevas asociaciones con una amplia variedad de agregadores, como escuelas, redes gubernamentales, empresas de servicios públicos, distribuidores de bienes de consumo para el gran público y otros.

En todos estos aspectos, el desarrollo de los mercados de microseguros requiere un planteamiento a largo plazo, que debe integrarse en la estrategia de los proveedores de seguros u otras partes interesadas. Los datos del Estudio del Panorama muestran que los productos de microseguros suelen alcanzar un crecimiento significativo más allá de un periodo inicial de tres a cuatro años. Esto pone de relieve la necesidad de invertir en productos de microseguros y de comprometerse con estos a largo plazo, pero también que los proveedores están cosechando los frutos, con productos que suelen alcanzar cerca de 500.000 USD en primas a medida que maduran. No es solo la ampliación de escala lo que mejora con el tiempo, sino también, por lo general, el valor para los clientes. Los índices de siniestralidad tienden a mejorar a medida que los productos maduran, ya que los lanzados antes de 2017 muestran una mediana de índices del 25 %, frente al 18 % de los lanzados a partir de 2017, un patrón que se repite en todas las regiones. El tamaño de un régimen también desempeña un papel importante en los índices de siniestralidad de los productos. En los productos que cubren a más de 500.000 personas, la mediana del índice de siniestralidad es de 28 %, frente al 9 % de los que cubren a menos de 500.000 personas.

Para mejorar aún más el impacto de los microseguros, un paso fundamental es disponer de mejores datos sobre los clientes y, en particular, sobre el género. Las mujeres clientes de microseguros son especialmente vulnerables a riesgos como el cambio climático y las crisis sanitarias. Por lo tanto, aplicar una perspectiva de género es esencial para analizar los microseguros con eficacia. Al igual que en años anteriores, los datos relativos al género facilitados para este estudio son limitados. En los casos en que se facilitó información sobre el género, se observa que la elección del canal de distribución tiene un gran impacto en la proporción de mujeres a las que se llega. Son necesarios mayores esfuerzos para recopilar mejores datos de género y diseñar productos y estrategias de distribución específicos para las mujeres, sobre todo en líneas de productos como los seguros patrimoniales y de ingresos, renglones en los que las mujeres están actualmente subatendidas.

El Estudio del Panorama del Microseguro 2024 reúne los datos más amplios sobre microseguros a la fecha y proporciona perspectivas cruciales sobre los mercados que permiten una toma de decisiones informada entre los proveedores de seguros, los responsables políticos y los actores del desarrollo. Ante el aleccionador dato de que solo 1 de cada 10 personas está asegurada en un mundo de riesgos cada vez mayores, es vital que este conocimiento impulse la acción para cerrar la brecha de protección. Los llamamientos a la acción de los grupos interesados se resumen en la siguiente tabla y se analizan con más detalle en las conclusiones de este estudio.

> *"En total, 344 millones de personas están cubiertas por productos de microseguros en los 37 países incluidos en el estudio, frente a los 331 millones en 2023. Para los proveedores de seguros, estos productos representan unos ingresos de 6,2 mil millones de USD en primas emitidas, un aumento frente a 5,8 mil millones de USD."*

[3] Asociación Meteorológica Mundial. 2024. 2024 se ha revelado como el año más caluroso jamás registrado, ya que el calentamiento alcanza temporalmente los 1.5 °C. Disponible en https://wmo.int/news/media-centre/2024-track-be-hottest-year-record-warming-temporarily-hits-15degc.

[4] Asociación Meteorológica Mundial. 2024. State of the Climate 2024 Update for COP29 (Actualización sobre el estado del clima en 2024 para la COP29). Ginebra. Disponible en https://library.wmo.int/viewer/69075/download?file=State-Climate-2024-Update-COP29_en.pdf&type=pdf&navigator=1.

[5] Basado en datos de NatCatSERVICE de Munich Re. Véase: https://www.munichre.com/en/solutions/for-industry-clients/natcatservice.html.

Llamado a la acción para las partes interesadas de los microseguros

PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

- **Invertir en el desarrollo de los microseguros** a largo plazo para obtener beneficios en ampliación de escala y rentabilidad.
- **Empezar por comprender a los clientes de microseguros** es un trampolín esencial para el éxito.[6]
- **Diversificar la oferta de productos para reflejar los distintos riesgos** a los que se enfrentan los clientes en su vida cotidiana, incluidos los riesgos relacionados con el clima y las coberturas patrimoniales y de ingresos.
- **Mantener el enfoque actual** en los microseguros de salud y ampliar las prestaciones.
- **Mejorar las operaciones** centrándose más en el cliente y aprovechando la digitalización para aumentar la eficiencia en cuanto a los costes.
- **Centrarse en mejorar tanto los índices de siniestralidad** como los plazos de pago como factores clave en el valor para el cliente y el crecimiento de los productos.
- **Promover los esfuerzos colectivos** del sector para desarrollar mercados de microseguros, a través de asociaciones sectoriales u organismos similares.
- **Para los riesgos con mayor volatilidad,** como las coberturas climáticas, participar en programas público-privados, o en consorcios con otras aseguradoras y reaseguradoras, para compartir los riesgos y aprender de los socios.
- **Centrarse en recopilar datos desglosados por género,** diseñar productos que satisfagan las necesidades específicas de las mujeres y asociarse con canales de distribución que lleguen a estas.

GOBIERNOS, ORGANISMOS DE REGLAMENTACIÓN Y SUPERVISIÓN DE SEGUROS

- **Incluir los microseguros como parte central de las agendas nacionales de inclusión financiera** y de las políticas de financiación del riesgo de catástrofes.
- **Aplicar una normativa específica sobre microseguros o seguros inclusivos** para fomentar el desarrollo del mercado.
- **Adoptar reformas en políticas públicas complementarias,** como la fiscalidad, la protección de datos y las disposiciones sobre salud digital, para facilitar el desarrollo del mercado de microseguros.
- **Promover la educación financiera** y la creación de una cultura de gestión de riesgos que incluya los seguros.
- **Poner en marcha asociaciones público-privadas** para facilitar la ampliación de escala de los microseguros y llegar a los más vulnerables.
- **Ampliar de forma responsable las subvenciones a los microseguros** para aquellos riesgos que los hogares con bajos ingresos no puedan asumir solos, incluidos los riesgos climáticos.
- **Mejorar los sistemas y el intercambio de datos** para fomentar la competencia en el mercado y, en última instancia, ofrecer más y mejores productos de microseguros a los hogares de renta baja.
- **Exigir datos de género** como parte de los requisitos de información.

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES Y DE DESARROLLO

- **Trabajar con los gobiernos** para integrar los seguros en las estrategias de desarrollo y resiliencia y en su implementación.
- **Integrar los seguros a nivel micro y macroeconómico** para ofrecer la mejor protección posible a los países.
- **Comprometerse a desarrollar los mercados de seguros,** incluido el apoyo a las normativas sobre microseguros, como un esfuerzo a largo plazo.
- **Promover programas público-privados,** sobre todo en ámbitos de gran demanda, como la salud y los riesgos climáticos.
- **Mejorar la coordinación** para evitar duplicidades y aumentar el impacto.
- **Apoyar la recopilación** de datos desglosados por género.
- **Incentivar la innovación en los seguros** mediante mecanismos como los fondos de desafío.
- **Contribuir a la investigación y a la obtención de pruebas** que demuestren la contribución de los seguros a los objetivos de desarrollo.

DONANTES

- **Considerar los microseguros como una herramienta clave** en las estrategias de reducción de la pobreza, acción por el clima, resiliencia, salud, igualdad de género y desarrollo de pequeñas empresas.
- **Asignar más fondos** para que los países y las poblaciones puedan gestionar mejor el riesgo financiero.
- **Apoyar el desarrollo de los microseguros** fuera de los países “de referencia”.
- **Apoyar la recopilación** de datos desglosados por género.
- **Apoyar la ampliación responsable de las subvenciones.**
- **Financiar programas de seguros** que respondan a una amplia gama de riesgos, incluidos, entre otros, los climáticos.

[6] Para una guía útil, véase: PNUD, 2023. The Inclusive Insurance Navigator (El navegador de seguros inclusivos), Nueva York. Disponible en https://irff.undp.org/navigator. El Fondo para la Financiación de Seguros y Riesgos (IRFF, por sus siglas en inglés) del PNUD ha desarrollado este navegador para responder a las necesidades de las aseguradoras, los canales de distribución y otras partes interesadas a la hora de desarrollar productos y mercados de seguros inclusivos.

RECUADRO 1

METODOLOGÍA

Las cifras del Estudio del Panorama se basan en información voluntaria y autodeclarada facilitada por 294 proveedores de seguros en 37 países sobre su actividad en microseguros en 2023.[11] Estos proveedores de seguros informaron sobre 985 productos de microseguros.

Se tuvieron en cuenta todos los productos que se ajustaban a la definición de microseguro del Estudio del Panorama (véase el Glosario), incluidos los planes nacionales y dirigidos por gobiernos que cumplían estos criterios, pero no todas las aseguradoras o planes nacionales facilitaron respuestas. La metodología utilizada se describe en el Apéndice A; y en los Apéndices B y C encontrará más información sobre los índices de respuesta.

Visión general

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO

El Estudio del Panorama del Microseguro 2024 arroja luz sobre un sector de los microseguros que está creciendo y evolucionando para satisfacer las urgentes necesidades de protección de las poblaciones vulnerables

Un total de 344 millones de personas[7] están cubiertas por productos de microseguros[8] en los 37 países incluidos en el estudio (Tabla 1), frente a 331 millones en 2023. En conjunto, estos productos cubren una suma asegurada de más de 11.237 mil millones de USD. Para los proveedores de seguros, estos productos representan unos ingresos de 6,2 mil millones de USD en primas emitidas, frente a los 5,8 mil millones de USD del año anterior.

El mercado estimado de los microseguros, calculado como la población de renta baja y media de los países incluidos en este estudio, es de casi 3.000 millones de personas.[9] Las que actualmente están cubiertas por los productos comunicados en este estudio representan el 11,5 % de ese mercado objetivo.

Desde el punto de vista de los ingresos, el mercado total de los microseguros en los países estudiados se estima en 40,6 mil millones de USD.[10] Los proveedores de seguros que participaron en el estudio cobraron primas de microseguros por un total de 6,2 mil millones de USD, es decir, el 15 % del valor total estimado del mercado de microseguros.

TABLA 1

PAÍSES SELECCIONADOS INCLUIDOS EN EL ESTUDIO DE EL ESTUDIO DEL PANORAMA DEL MICROSEGURO DE ESTE AÑO[12]

ÁFRICA	ASIA Y EL PACÍFICO	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Burkina Faso	Bangladesh	Argentina
Egipto	Camboya	Bolivia
Ghana	Fiyi	Brasil
Kenia	Filipinas	Colombia
Malaui	India	Ecuador
Marruecos	Indonesia	El Salvador
Nigeria	Nepal	Guatemala
Ruanda	Pakistán	Honduras
Senegal	Sri Lanka	México
Sudáfrica	Tailandia	Perú
Tanzania	Vietnam	Uruguay
Togo		
Uganda		
Zambia		
Zimbabue		

[7] Se les pidió a las aseguradoras que indicaran el número de personas cubiertas por cada producto de seguro comunicado. Esto incluye tanto al titular de la póliza como a otras personas aseguradas incluidas en ella: por ejemplo, una póliza de seguro de vida o de enfermedad puede cubrir a otros miembros de la familia. En el caso de los seguros de ganado y de cosecha, las personas cubiertas son la cantidad de ganaderos o de agricultores que han suscrito el seguro. Dado que una persona puede estar cubierta por más de un producto de microseguro, es posible que se cuente más de una vez en el número total de personas cubiertas. Por lo tanto, el número total de personas cubiertas comunicado se presenta como un máximo.

[8] Los términos "microseguro" y "seguro inclusivo" se utilizan indistintamente para los fines de este informe. Las definiciones de estos y otros términos se encuentran en el Glosario.

[9] A los efectos de este estudio, la población destinataria de los microseguros se calcula como la cantidad de personas que ganan entre 2 y 20 dólares internacionales (int. USD) al día según la paridad del poder adquisitivo (PPA). Los datos subyacentes sobre la distribución de los ingresos proceden del Pew Research Center y se han ajustado a estimaciones de población contemporáneas. El Pew Research Center ofrece un desglose más detallado, definiendo los ingresos bajos como int. USD 2 a int. USD 10 y renta media como int. USD 10 a int. 20 USD al día (PPA).

[10] Calculado como el mercado objetivo de cada país multiplicado por la mediana de las primas por persona cubierta en el país en cuestión. Los totales de cada país incluido en el estudio se combinan para obtener una estimación global.

[11] Los datos se recopilaron en un periodo de 12 meses: el año natural de 2023 o bien el periodo de 12 meses que haya elegido la aseguradora entre 2023 y 2024, cuando los periodos estándar de información de la empresa facilitaban que los datos se comunicaran de esa forma. Para simplificar, en el informe se hace referencia al año 2023, ya que la mayoría de los datos se facilitaron para este periodo de 12 meses.

[12] Malaui se incluye en el estudio por primera vez este año. Este año se vuelven a incluir datos de Vietnam tras dos años en los que no se facilitaron datos de este país. Costa de Marfil figuraba en estudios anteriores, pero lamentablemente no ha podido incluirse este año, ya que no se han recibido datos de los proveedores de seguros de este país.

Los seguros inclusivos son tan amplios y diversos como los riesgos a los que se enfrentan los hogares y las pequeñas empresas. Este estudio cubre las 13 líneas de productos más comunes: agricultura, interrupción de los negocios, vida crédito, garantía extendida, funerario, salud, inversión y ahorro, defensa jurídica, vida, automotriz (a saber, autos, motocicletas, etc.), accidentes personales, patrimonial y transporte.[13] Las definiciones de estas líneas de productos se encuentran en el Glosario.

Todas estas líneas de productos comunes, salvo unas pocas, pueden agruparse en cuatro categorías de riesgo: salud, vida y accidentes, agricultura, y patrimoniales e ingresos (Figura 1). En los siguientes capítulos, se reúnen los productos que cubren estos cuatro tipos de riesgo clave para evaluar mejor la contribución de los microseguros a la hora de abordar estas importantes áreas.

FIGURA 1

LÍNEAS DE PRODUCTOS CUBIERTAS EN ESTE ESTUDIO POR CATEGORÍA DE RIESGO

A pesar del crecimiento observado, sigue existiendo una gran brecha de protección, lo que constituye una importante oportunidad para las aseguradoras

En estos 37 países seleccionados, un mercado enorme, tanto en número de clientes como en primas, sigue sin atenderse. Esto pone de manifiesto tanto una necesidad acuciante de cerrar la brecha de protección de los excluidos de los seguros, como una enorme oportunidad de negocio para las aseguradoras capaces de captar este mercado.

Los proveedores de microseguros alcanzaron los mayores índices de penetración entre las poblaciones de renta baja y media de Asia y el Pacífico, donde el 12,7 % de la población destinataria se beneficia de al menos una póliza, y donde el 36 % del valor estimado del mercado se capta en primas de microseguros (Tabla 2).

TABLA 2

ESTIMACIÓN DE LA PROPORCIÓN DE LOS DATOS DE POBLACIÓN Y DEL MERCADO RECOGIDOS EN LOS PAÍSES ESTUDIADOS EN CADA REGIÓN

REGIÓN	Mercado estimado de los microseguros (cantidad de personas)	Número de personas alcanzadas por los microseguros	Proporción de la población destinataria cubierta	Primas promedio ponderadas por persona cubierta	Valor estimado del mercado de los microseguros en los países estudiados (USD)[14]	Proporción del valor estimado del mercado de los microseguros captado[15]
PAÍSES SELECCIONADOS EN ÁFRICA	466.9 million	38.1 million	8.2%	32	9.8 billion	4%
PAÍSES SELECCIONADOS EN ASIA Y EL PACÍFICO	2,115.7 million	268.2 million	12.7%	7	13.8 billion	36%
PAÍSES SELECCIONADOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	406.2 million	37.3 million	9.2%	41	16.9 billion	5%
PAÍSES SELECCIONADOS EN TODAS LAS REGIONES	2,988.8 million	343.6 million	11.5%	13	40.6 billion	15%

[13] Cuando los productos combinan varias coberturas, se pide a los proveedores de seguros que clasifiquen el producto en la línea de producto principal y se analiza principalmente en esa categoría. No obstante, también se ofrecen otras coberturas como riesgos secundarios cubiertos, y en cada capítulo también se presenta información sobre la cantidad de personas que están cubiertas por coberturas secundarias.

[14] Calculado como el mercado objetivo de cada país multiplicado por la mediana de las primas por persona cubierta en el país en cuestión. Los totales de cada país incluido en el estudio se combinan para obtener estimaciones globales para las regiones.

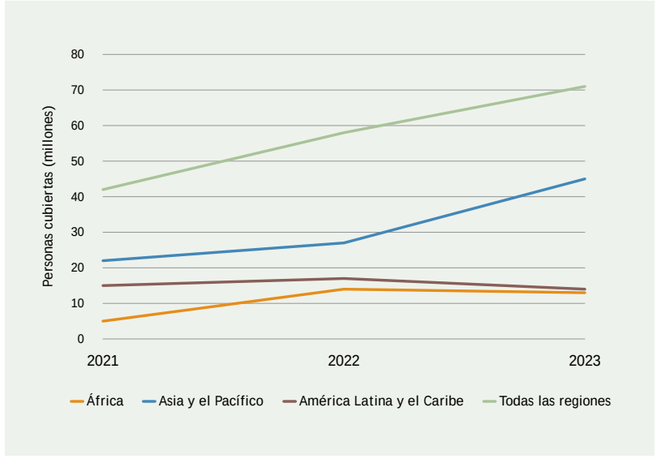
[15] Total de primas cobradas en proporción al valor estimado del mercado de los microseguros (véase la columna anterior).

Los productos que informan sistemáticamente a El Estudio del Panorama del Microseguro muestran un crecimiento en los últimos tres años

En el caso de 196 productos, la información se ha facilitado sistemáticamente al informe de El Estudio del Panorama en cada uno de los tres últimos años. Mediante esta importante muestra, puede seguirse el crecimiento del mercado de microseguros al explorarse el desarrollo de estos 196 productos a lo largo del tiempo (Figura 2).

FIGURA 2

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE 2021 A 2023 DE LOS 196 PRODUCTOS COMUNICADOS EN LOS TRES AÑOS



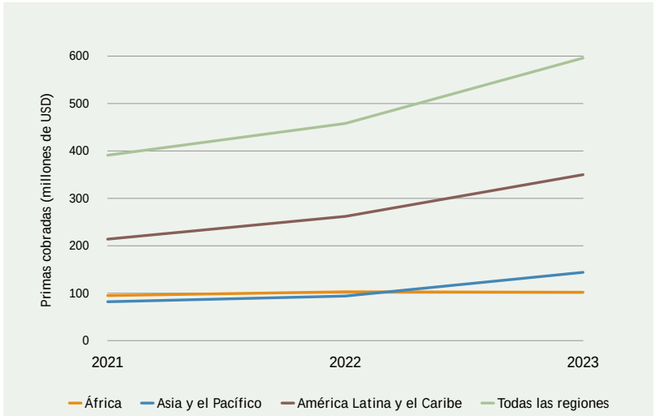
El mayor crecimiento se observa en Asia y el Pacífico, donde los 87 productos combinados de la región alcanzaron en 2023 al doble de personas que en 2021. Casi la mitad de este crecimiento se debe al éxito de un producto de seguro de accidentes, que llega ya a más de 13 millones de personas, el 75 % de las cuales son mujeres. Sin embargo, incluso sin este plan, se observa un crecimiento importante entre los productos restantes.

Los productos de los países seleccionados en África también registraron un notable crecimiento, al pasar de 4,5 millones de vidas cubiertas a 13,5 millones en 2022, con un ligero descenso a 13 millones en 2023. Una vez más, un producto representa más de la mitad de este crecimiento, a saber, un producto de seguro funerario que ahora cubre a más de 6 millones de personas, la cifra más alta registrada en la región. Sin embargo, incluso si se excluye este producto, el número de personas alcanzadas aumentó a más del doble de 2021 a 2023.

Así como ha aumentado el número de personas cubiertas, también han crecido las primas de los 196 productos que se informan sistemáticamente: las primas netas aumentaron más del 50 % entre 2021 y 2023 (Figura 3).[16]

FIGURA 3

EVOLUCIÓN DE LAS PRIMAS COBRADAS DE 2021 A 2023 POR LOS 196 PRODUCTOS COMUNICADOS EN LOS TRES AÑOS



[16] En América Latina y el Caribe se observa un ligero descenso del número de personas aseguradas, aunque aumentaron las primas cobradas. Ello se debe en gran medida a los importantes cambios introducidos en algunos grandes regímenes, entre ellos un importante régimen subvencionado por un gobierno que está en proceso de supresión progresiva, y otro importante régimen vinculado a la microfinanciación que pasó por un gran de revisión de precios tras la pandemia de COVID-19.

Las circunstancias históricas, los marcos normativos y los programas nacionales son factores clave para la penetración de los microseguros

El país con la mayor penetración de microseguros registrada es Zimbabue (Tabla 3), que comunica un índice de penetración de microseguros del 122 % entre la población de renta baja y media del país. Este alto índice se debe en parte a la excelente tasa de respuesta de las aseguradoras al Estudio del Panorama en el país, donde fue posible recopilar información sobre los productos de microseguros de los 42 proveedores de seguros seleccionados.

La alta penetración también se relaciona con los factores históricos del desarrollo de los microseguros en el país. Desde hace tiempo, los productos de seguros funerarios gozan de gran popularidad en Zimbabue, así como en otros países del sur de África; de hecho, el 71 % de las personas cubiertas por microseguros en Zimbabue lo están a través de planes funerarios. Muchas personas de la región tienen una o incluso varias pólizas funerarias, lo que explica que el índice de penetración de los microseguros supere el 100 %: algunas personas tienen varias pólizas, en gran parte de seguro funerario. Factores similares están en juego en Zambia, otro país con una fuerte tradición de seguros funerarios y con altos índices de respuesta (75 %) entre los proveedores de microseguros del país.

Sin embargo, estos altos niveles de penetración pueden ocultar importantes brechas de protección. Cuando los microseguros se concentran en determinadas líneas de productos, como los funerarios en este caso, la población sigue siendo vulnerable a otros múltiples riesgos, como los sanitarios y climáticos. Una resiliencia financiera holística requiere protección frente a una serie de riesgos.

La penetración de mercado tiene una clara relación con la presencia o ausencia de marcos normativos. Entre los cinco primeros países en términos de penetración de mercado, cuatro (en este orden, Zimbabue, Zambia, Perú y Filipinas) han aplicado normativas específicas sobre microseguros, lo que probablemente contribuya a sus altos niveles de cobertura. Y entre los 10 países con mayor penetración de microseguros, solo uno (Uruguay) carece de normativa aplicada o en desarrollo. Esto sugiere que los marcos normativos desempeñan un papel fundamental en el fomento de los mercados de microseguros, ya que proporcionan la estructura necesaria para el desarrollo de productos y la protección de los consumidores.

En los cuatro países de esta lista en los que aún se están elaborando normativas (Bangladesh, Colombia, Fiyi y Guatemala), éstas, una vez aplicadas, podrían potenciar aún más la expansión y la sostenibilidad del mercado.

En muchos de los 10 primeros países existen regímenes nacionales apoyados por el Estado, lo que también aumenta la penetración de mercado. Entre ellos se incluyen, por ejemplo, planes de seguros agrícolas a gran escala apoyados por el gobierno para agricultores tanto en Perú como en Zambia.

TABLA 3

10 PRIMEROS PAÍSES POR CUOTA DE MERCADO OBJETIVO CUBIERTOS POR AL MENOS UN PRODUCTO DE MICROSEGUROS

PAÍS	ALCANCE
Zimbabue	122%
Zambia	49%
Perú	37%
Colombia	31%
Filipinas	27%
Uruguay	20%
Fiyi	18%
Sudáfrica	18%
Guatemala	17%
Bangladesh	16%

Los microseguros alcanzan una alta ampliación de escala con paso del tiempo

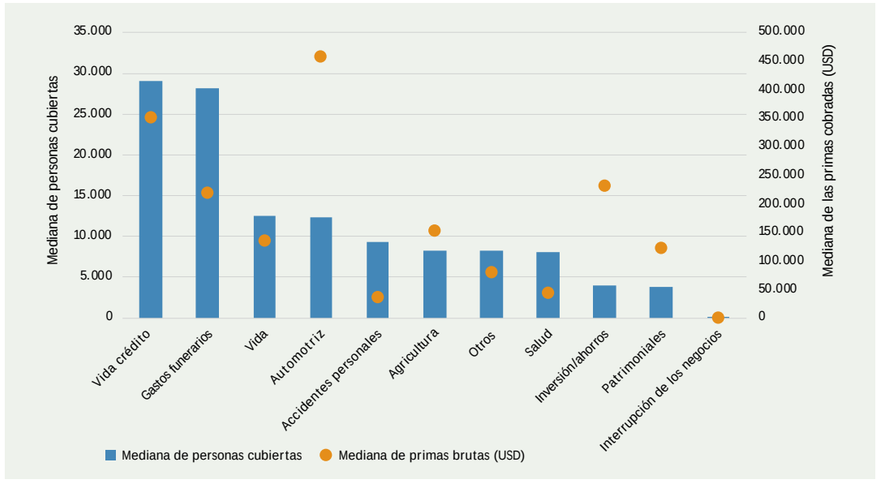
Los volúmenes son esenciales para que un negocio de bajo coste sea sostenible en el tiempo. Una de las principales preocupaciones que impiden que más proveedores de seguros entren en el sector de los microseguros es si los productos de este tipo pueden alcanzar una ampliación de escala adecuada.

El valor de los productos de microseguros sobre los que se informó en este estudio alcanzó una mediana de más de 10.000 personas, quienes pagaron más de 117.000 USD en primas. Los productos de vida crédito y los funerarios registraron la mediana más alta de personas cubiertas por producto (29.000 y 28.200 respectivamente) (Figura 4). Se trata de dos productos bien establecidos y extendidos que han crecido de forma constante con el paso del tiempo, y que suelen distribuirse a través de canales como las organizaciones de microfinanzas que alcanzan una alta ampliación de escala. Por otra parte, aunque solo logran una mediana de 12.400 personas por producto, los productos automotrices declararon las primas más elevadas por producto, con una mediana de más de 790.000 USD. Este ejemplo subraya la delicada relación entre el precio de un producto, el número de personas que pueden permitírselo y la rapidez con que se puede alcanzar la ampliación de escala en términos de ingresos.

Además, la escala varía enormemente de un producto a otro. La Figura 5 muestra el rango intercuartílico (el rango que excluye el cuarto superior e inferior de los resultados) para el número de personas de cada línea de productos. Existe una gran variación, en particular en los productos de vida y funerarios, que muestran los rangos intercuartílicos más amplios.

FIGURA 4

MEDIANA DEL NÚMERO DE PERSONAS CUBIERTAS Y MEDIANA DE PRIMAS COBRADAS POR PRODUCTO



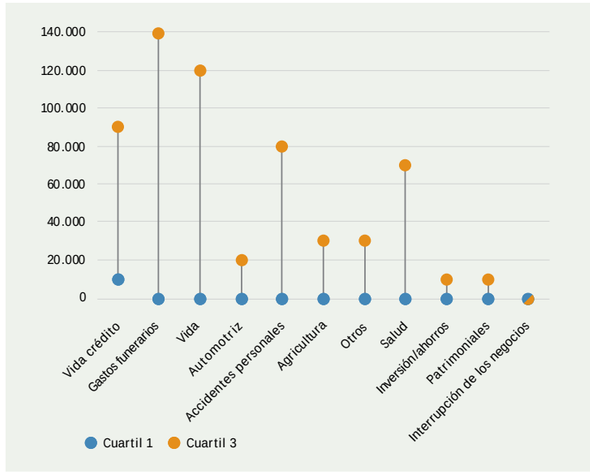


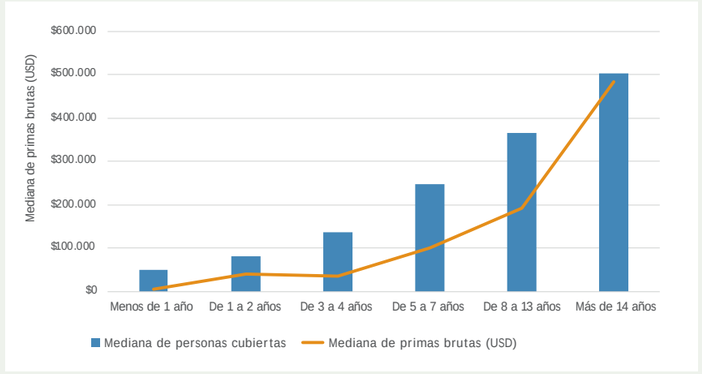
FIGURA 5

RANGO INTERCUARTÍLICO DE PERSONAS CUBIERTAS POR TIPO DE PRODUCTO

Pero la ampliación de escala también es cuestión de tiempo. En promedio, los productos alcanzan una mayor escala, tanto en términos de clientes alcanzados como de primas recaudadas, a medida que maduran (Figura 6). Según los resultados del estudio, el periodo inicial, en el que se requiere paciencia para ampliar gradualmente la escala, es de tres a cuatro años, y el crecimiento significativo se alcanza después de este periodo. Con una inversión a largo plazo y un compromiso con los productos de microseguros más allá de estos años iniciales, es posible un éxito significativo a largo plazo: los datos de este estudio muestran que los productos suelen alcanzar cerca de 500.000 USD en primas a medida que maduran.

FIGURA 6

MEDIANA DEL NÚMERO DE PERSONAS CUBIERTAS Y MEDIANA DE PRIMAS COBRADAS POR VENCIMIENTO DE PRODUCTO



Los seguros de vida y funerarios siguen dominando los mercados de los microseguros, pero los clientes adquieren protección frente a una gama de riesgos cada vez más amplia

Como en años anteriores, el seguro de vida alcanzó el mayor número de personas en 2023, seguido del seguro agrícola y del seguro de accidentes personales (Figura 7). Este panorama general está muy influido por la India, donde los productos de vida y agrícolas llegan a un número de clientes que supera con creces al de cualquier otro país. Sin la India, el seguro agrícola es mucho menos dominante y cubre a menos personas que el seguro patrimonial.

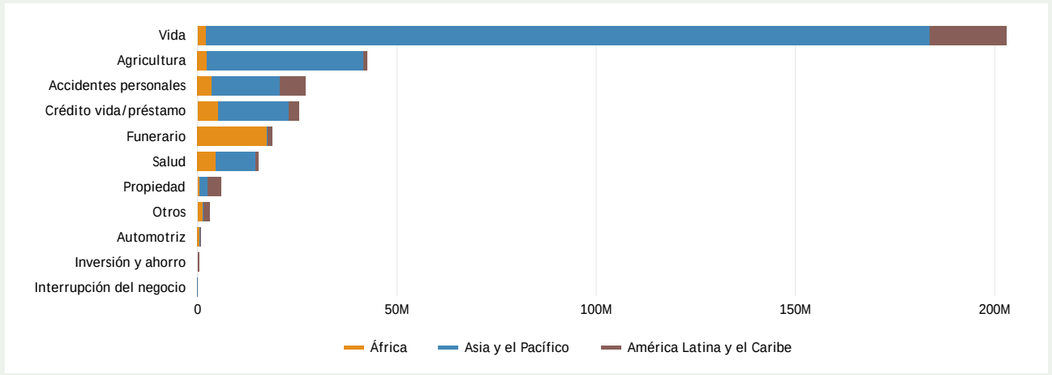
En los países seleccionados estudiados tanto en Asia y el Pacífico como en América Latina y el Caribe, predomina el seguro de vida. De los 200 millones de personas cubiertas por seguros de vida en estas regiones en 2023, el 12 % de la población asegurada estaba cubierta por productos de microseguros voluntarios, lo que representa 24,8 millones de personas, mientras que el 6 % estaba cubierta por productos de microseguros obligatorios, a saber, 12 millones de personas. Para el 82 % restante, es decir, 163,9 millones de personas, no se contaba con datos disponibles que indicaran si su cobertura de seguro de vida se realizaba a través de productos voluntarios o bien obligatorios.

El seguro de accidentes personales está muy extendido en América Latina y el Caribe, donde es el segundo tipo de producto más importante tanto en términos de personas cubiertas como de ingresos por primas, en contraste con otras regiones donde desempeña un papel relativamente menor.

En África, el seguro funerario es la línea de productos más importante, lo que refleja la larga historia de productos de seguro funerario populares en el sur de África. Menos del 1 % de las personas cubiertas por estos productos funerarios estaban acogidas a regímenes obligatorios, el 75 % a regímenes voluntarios y, en el caso del 24 % de las personas, no se comunicó esta información. La casi totalidad de los 17,3 millones de personas cubiertas por seguros funerarios en los países seleccionados de la región se registra ya sea en Zimbabue (9,6 millones de personas cubiertas) o en Sudáfrica (7,2 millones de personas cubiertas).

FIGURA 7

PERSONAS CUBIERTAS POR LÍNEA DE PRODUCTOS (MILLONES)



En términos de primas netas, una vez más, los regímenes de seguros agrícolas y de vida de la India aportan volúmenes de primas muy superiores a los de otros países, lo que convierte a los productos agrícolas en el ramo con las primas netas más elevadas (Figura 8). Esto se debe en parte a la enorme escala alcanzada por los microseguros en la India, pero también a que el plan agrícola del país patrocinado por el Estado (Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana, PMFBY) está muy subvencionado. Solo el PMFBY da cuenta de la gran mayoría de las primas registradas de todos los productos agrícolas del estudio, a saber, más de 3,6 mil millones de USD en primas, o el 58 % de todas las primas registradas en el estudio. Si excluimos a la India, los seguros agrícolas se sitúan muy abajo en la lista en términos de volumen de primas (Figura 9) y, en cambio, los seguros de vida encabezan la lista.

FIGURA 8

TOTAL DE PRIMAS COBRADAS POR LÍNEA DE PRODUCTOS (MILLONES DE USD)[17][18]

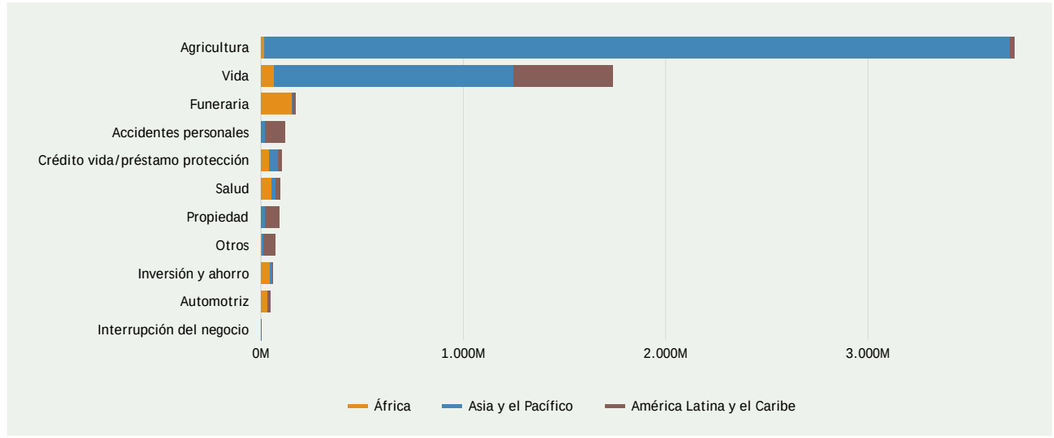
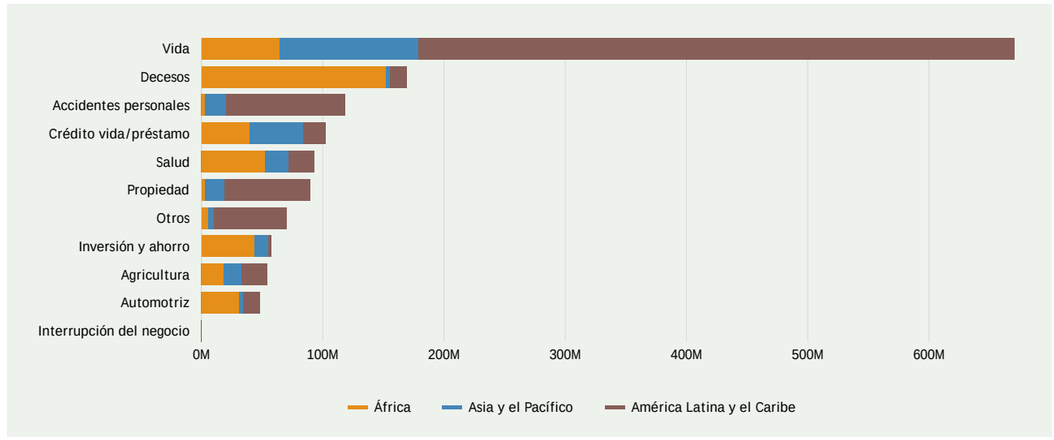


FIGURA 9

TOTAL DE PRIMAS COBRADAS POR LÍNEA DE PRODUCTOS, SIN INCLUIR LA INDIA (MILLONES DE USD)



[17] Algunos regímenes también pueden financiarse mediante subvenciones a las primas u otros tipos de subvenciones, además de los ingresos directos de las primas pagadas por los clientes.

[18] Las primas cobradas por los productos de inversión y ahorro no son directamente comparables con las de otras líneas de productos, ya que los proveedores no siempre separan las contribuciones de ahorro y las primas.

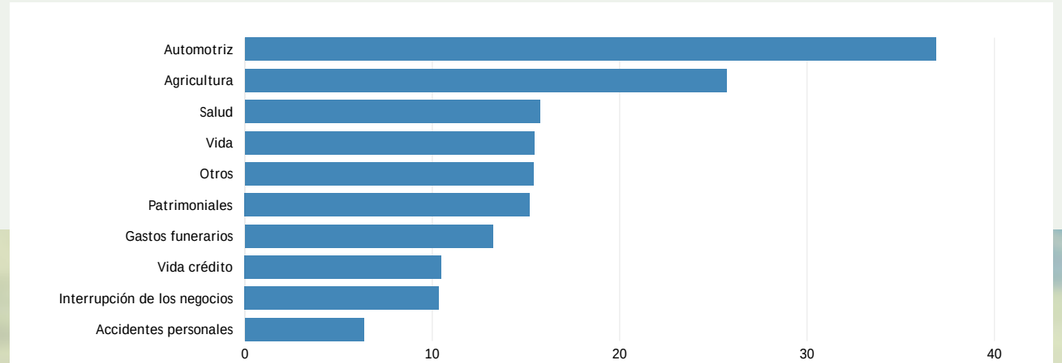
Además del número de personas cubiertas, el volumen de primas depende del precio de la prima por persona. La Figura 10 muestra la mediana del importe que tendría que pagar un cliente para adquirir un producto de cada línea, lo que da una idea de lo asequible que es cada línea de seguro para los clientes de renta baja y para el gran público.

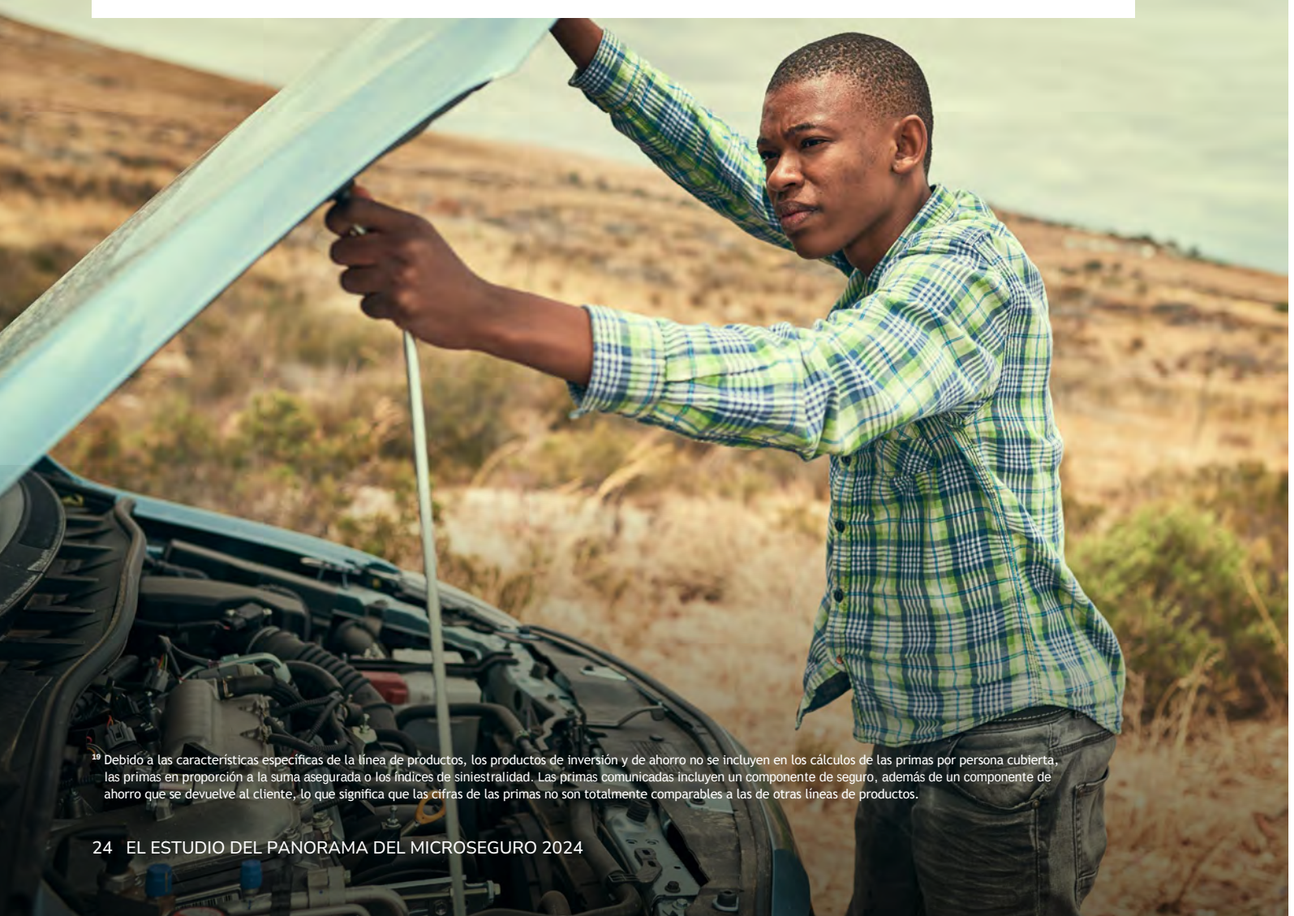
En consonancia con los resultados de años anteriores, el estudio de este año muestra que los seguros automotrices y agrícolas tienen un precio mediano de prima por persona mucho más alto que el resto de las líneas de productos estudiadas. Sin embargo, es importante señalar que el cliente no siempre paga el coste total de la prima, ya que a veces ésta está subvencionada por gobiernos o donantes.

En los seguros agrícolas, en particular, el 58 % de los productos reciben algún nivel de subvención, y estos productos dan cuenta conjuntamente de la gran mayoría (97 %) de todas las personas cubiertas a través de microseguros agrícolas. Este apoyo para los clientes permite que el seguro agrícola se ofrezca a un precio más elevado que otros productos de microseguro.

FIGURA 10

MEDIANA DE PRIMAS POR PERSONA CUBIERTA (USD) POR LÍNEA DE PRODUCTOS[19]





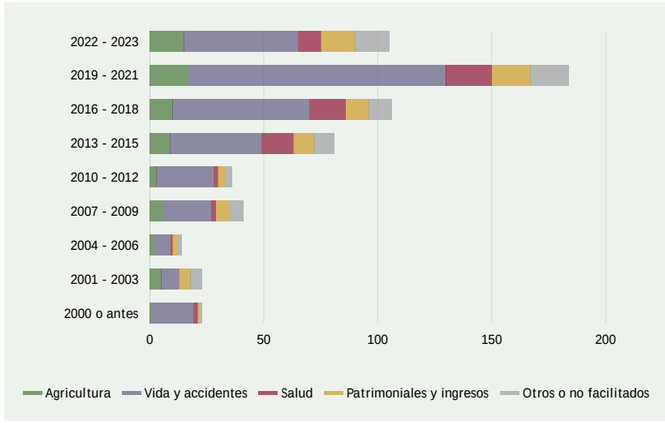
[19] Debido a las características específicas de la línea de productos, los productos de inversión y de ahorro no se incluyen en los cálculos de las primas por persona cubierta, las primas en proporción a la suma asegurada o los índices de siniestralidad. Las primas comunicadas incluyen un componente de seguro, además de un componente de ahorro que se devuelve al cliente, lo que significa que las cifras de las primas no son totalmente comparables a las de otras líneas de productos.

Se están lanzando nuevos productos para responder a la evolución de las necesidades

Conforme crece el mercado de los microseguros, se diversifica y responde mejor a las necesidades de los clientes. 55 de los 985 productos de los que se informa en este estudio se lanzaron en 2023, concentrándose la mayoría de ellos en las líneas de productos de accidentes personales, agrícolas y patrimoniales (Figura 11). Este énfasis en el desarrollo de nuevos productos agrícolas y patrimoniales, en particular, representa una diversificación de los productos disponibles. También muestra la forma en que están innovando los proveedores para satisfacer las acuciantes necesidades de resiliencia a medida que se aceleran los riesgos climáticos para la agricultura y los bienes.

FIGURA 11

FECHA DE LANZAMIENTO DE PRODUCTOS DE MICROSEGUROS POR CATEGORÍA DE PRODUCTOS



Determinados factores económicos y empresariales dificultan la innovación

Como se ha visto anteriormente, los productos de microseguros personales sencillos, como los de vida, de accidentes personales y de apoyo económico por hospitalización, siguen dominando el mercado en la mayoría de los países. Aunque existen importantes focos de innovación, las aseguradoras se enfrentan a retos cuando se trata de innovar en el ámbito de los seguros inclusivos. Las entrevistas realizadas para este estudio revelaron que las aseguradoras innovadoras y las insurtech se enfrentan a una reducción de la inversión, ya que los inversores prefieren invertir en actores más establecidos y mercados más estables. Según los encuestados, las compañías de seguros y las insurtech de África tenían más probabilidades de verse afectadas. Al mismo tiempo, aunque las aseguradoras multinacionales a menudo pueden ver el potencial de los seguros inclusivos, con frecuencia se ven limitadas por la necesidad de distribuir rendimientos anuales entre los accionistas globales, lo que dificulta la inversión en proyectos a largo plazo para desarrollar nuevos segmentos de clientes.

Además de las restricciones a la inversión, las entrevistas sugieren que las aseguradoras se ven frenadas por la escasez de estudios y datos sobre los clientes. Incluso las compañías que ya ofrecen microseguros no recopilan ni analizan sistemáticamente datos sobre sus clientes actuales o potenciales. La falta de datos sobre género para este estudio refleja un gran déficit en la información recopilada por las aseguradoras sobre los clientes y los mercados. Estos datos pueden constituir una rica fuente de información a la hora de apoyar el diseño de nuevos productos.

> *“Aunque existen importantes focos de innovación, las aseguradoras se enfrentan a retos cuando se trata de innovar en el ámbito de los seguros inclusivos.”*

Las organizaciones internacionales se centran cada vez más en los seguros para promover el desarrollo

A medida que se priorizan la resiliencia y los riesgos climáticos en la agenda internacional y en la de las organizaciones de desarrollo, hay señales prometedoras de que estas organizaciones están haciendo más hincapié en el papel de los seguros —incluidos los microseguros— en la promoción del desarrollo y la resiliencia.

El Informe sobre Desarrollo Humano 2021/2022 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) subraya la importancia de los seguros en el desarrollo, para “proteger a todos de las contingencias de un mundo incierto”.[20] El cambio hacia el aprovechamiento de los seguros puede verse en una serie de iniciativas lanzadas en los últimos años para apoyar los seguros climáticos, incluida la decisión de la Fundación Bill y Melinda Gates de empezar a trabajar de nuevo en los seguros, asociándose con el Fondo para la Financiación de Seguros y Riesgos del PNUD con el fin de apoyar la adaptación y la resiliencia de los pequeños agricultores al cambio climático. Este programa de seguros de Resiliencia Financiera en la Agricultura adopta un enfoque polifacético en la promoción de la resiliencia financiera de las cadenas de valor.[21] El PNUD está también diseñando innovaciones desafiantes en materia de seguros en 25 países, con miras a apoyar el desarrollo de soluciones de seguros accesibles y asequibles para los segmentos vulnerables. Las soluciones adoptadas ya se están desarrollando en Colombia, Ecuador, Kenia, Malaui, Malasia, México, Filipinas y Sri Lanka, y en 2025 se lanzarán más retos.

El Escudo Global contra los Riesgos Climáticos es otro ejemplo esencial. Lanzado por el Grupo de los Veinte Vulnerables (V20) junto con el Grupo de los Siete (G7) y otros países que prestan apoyo, facilita a las personas y países vulnerables una protección preacordada, que incluye seguros contra riesgos relacionados con el clima y las catástrofes. En 2024, el Consejo del Escudo Global amplió su labor más allá del conjunto original de ocho países y una región[22] para incluir también a Gambia, Madagascar, Perú, Ruanda y Somalia.[23]

Las organizaciones multilaterales también desempeñan un papel en la organización de las aseguradoras privadas para que presten apoyo a los objetivos de desarrollo. La Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente emitió la Declaración de Bogotá sobre Seguros Sostenibles en 2024, en la que las aseguradoras de América Latina y el Caribe, así como los organismos del sector, incluida la Microinsurance Network, se comprometieron a apoyar la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) mediante la aplicación de una versión adaptada y localizada de los Principios para la Sostenibilidad de los Seguros en la región.[24]

Se está produciendo un cambio similar en las iniciativas enfocadas en la inclusión financiera, donde la mayor atención prestada a los riesgos climáticos ha suscitado una mayor atención hacia los microseguros, como herramienta clave para abordar mejor este riesgo. Esto se ve, por ejemplo, en la decisión del CGAP —un grupo de reflexión centrado en la inclusión financiera con sede en el Banco Mundial— de reincorporar los seguros a su estrategia en 2023.

Aun así, las entrevistas con expertos para este estudio sugieren que la mayoría de las organizaciones de desarrollo han hecho hasta ahora más hincapié en los programas de seguros gubernamentales y los planes soberanos que en los microseguros.

[20] PNUD. 2022. Human Development Report 2021/2022 (Informe sobre Desarrollo Humano 2021/2022). Nueva York. Disponible en https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22overviewen.pdf, p. 5.

[21] PNUD. 2022. El PNUD y la Fundación Bill y Melinda Gates se asocian para fortalecer la resiliencia climática de los pequeños agricultores de África y Asia. Disponible en https://irff.undp.org/news/undp-and-bill-and-melinda-gates-foundation-partner-build-climate-resilience-smallholder.

[22] Bangladesh, Costa Rica, Filipinas, Ghana, Jamaica, Malaui, Pakistán, Senegal y la región del Pacífico.

[23] Escudo Global contra los Riesgos Climáticos. s.f. Activities in Global Shield Countries (Actividades en los países del Escudo Global). Disponible en https://www.globalshield.org/activities/country-level-activities/.

[24] Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. 2024. Declaración de Bogotá sobre el seguro sostenible. Disponible en https://www.unepfi.org/insurance/insurance/projects/the-bogota-declaration-on-sustainable-insurance/.

A pesar del creciente interés, la financiación de los microseguros por los donantes sigue siendo relativamente limitada

Un número relativamente pequeño de donantes tiene un buen conocimiento de los microseguros y la voluntad de realizar las inversiones necesarias a largo plazo para desarrollar los mercados de seguros. Esto se ve agravado por la falta de pruebas a disposición de los donantes para demostrar la forma en que los seguros pueden desbloquear los beneficios del desarrollo a largo plazo y fortalecer la resiliencia financiera, así como contribuir a las prioridades de adaptación al clima.

Además, la atención de los donantes se ha concentrado en los seguros climáticos, y menos en otros riesgos o en temas primordiales, como los microseguros y la educación en materia de seguros. Para aumentar efectivamente la resiliencia de las poblaciones más expuestas, es necesario hacer hincapié en el desarrollo de mercados para todos los tipos de microseguros, no solo los climáticos.

En los casos en que los donantes financian el desarrollo de los microseguros, las entrevistas realizadas para este estudio sugirieron oportunidades para distribuir la financiación a un conjunto más diverso de países. Los países más pequeños y aquellos con mayores índices de pobreza y un desarrollo más limitado del mercado de los seguros reciben poca financiación. Sin embargo, la inversión allí puede cosechar importantes recompensas en términos de resiliencia y reducción de la pobreza.

Este tipo de apoyo continuo a la creación de mercados de microseguros y a los productos innovadores es especialmente importante, ya que, como se señaló anteriormente, los productos de microseguros tardan en establecerse. El apoyo de los donantes puede desempeñar un papel vital en las primeras fases de desarrollo de los microseguros, a medida que los productos alcanzan el éxito comercial.

La información recogida este año sobre las subvenciones de gobiernos y donantes revela por primera vez el importante papel que estas desempeñan, sobre todo en los microseguros agrícolas

Para reflejar el papel decisivo que pueden desempeñar las subvenciones de gobiernos y donantes para que los seguros lleguen a los hogares más vulnerables, la edición 2024 de El Estudio del Panorama recogió por primera vez información sobre las subvenciones. En ediciones anteriores se utilizaba la información facilitada sobre las formas de pago para inferir parcialmente los productos de microseguros declarados que contaban con algún tipo de subvención para las primas, pero este año puede verse una imagen mucho más clara de los niveles de subvención.

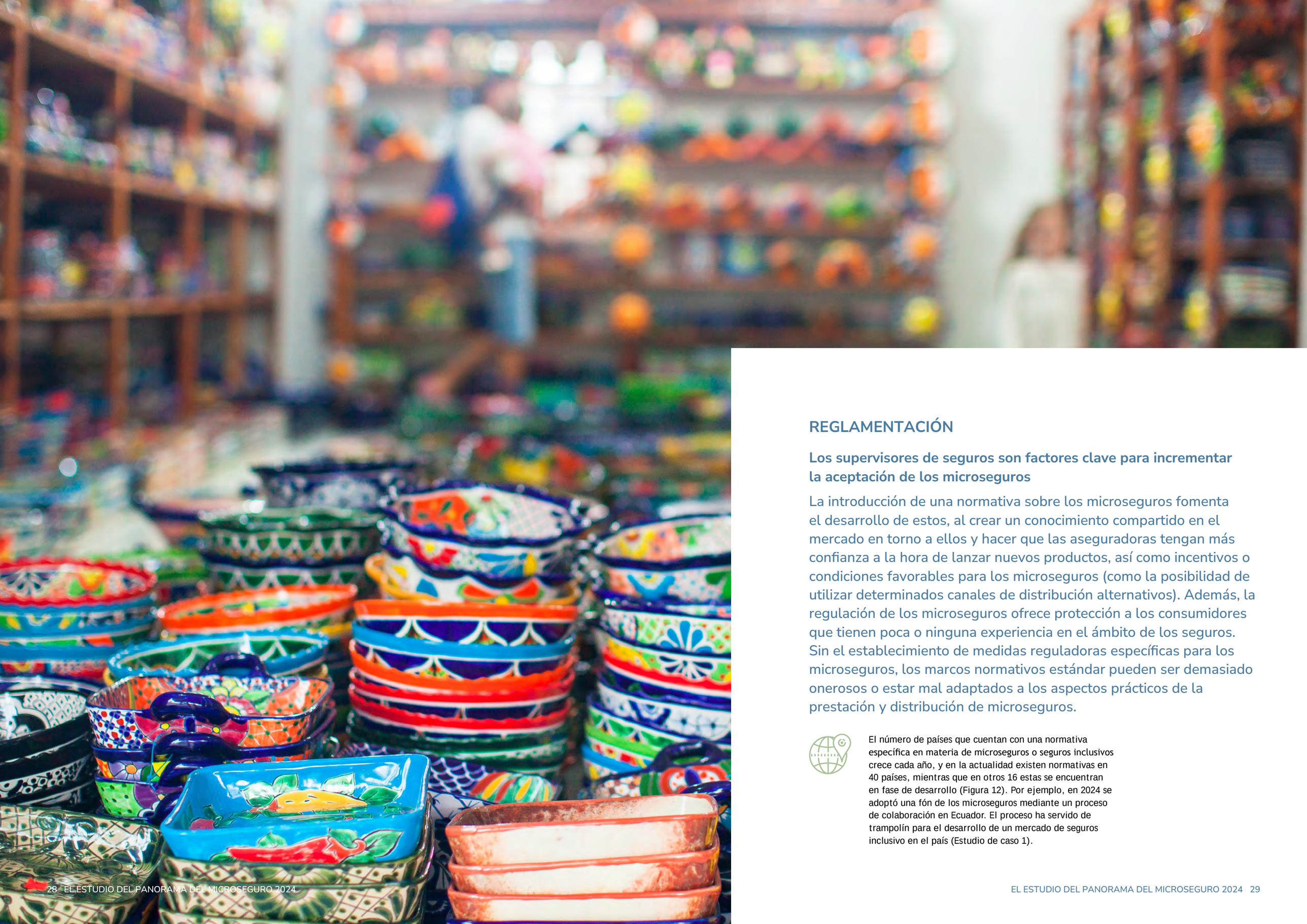
De los 985 productos notificados, 112 fueron declarados con un algún grado de subvención de primas, los cuales cubrían conjuntamente a 54,5 millones de personas y representaban a casi 3,8 mil millones de USD en primas totales.[25] La mayoría de esas personas (37,5 millones) están cubiertas a través del plan de seguros agrícolas PMFBY de la India. Al margen del PMFBY, en África la mayor cantidad de personas (más de 15 millones) está cubierta mediante productos subvencionados.

La mayor proporción de productos subvencionados son productos agrícolas (que representan el 42 % de los productos subvencionados). Estos productos representan 3,7 mil millones de USD en primas emitidas. A la agricultura le siguen los productos funerarios, que constituyen el 14 % de los productos subvencionados y representan 37,8 millones de USD en primas emitidas.

> “La mayor proporción de productos subvencionados son productos agrícolas (que representan el 42 % de los productos subvencionados).”

Es necesario que las subvenciones se apliquen de forma responsable, con estrategias de financiación a largo plazo o de reducción o supresión de las subvenciones en un determinado plazo. De lo contrario, la repentina supresión de las subvenciones, como consecuencia de un cambio de gobierno o de estrategia entre los donantes, puede socavar rápidamente el avance de un producto de microseguros.

[25] Debido a la forma en que se recogen los datos, no es posible identificar la proporción de la cantidad total de las primas que está subvencionada.



REGLAMENTACIÓN

Los supervisores de seguros son factores clave para incrementar la aceptación de los microseguros

La introducción de una normativa sobre los microseguros fomenta el desarrollo de estos, al crear un conocimiento compartido en el mercado en torno a ellos y hacer que las aseguradoras tengan más confianza a la hora de lanzar nuevos productos, así como incentivos o condiciones favorables para los microseguros (como la posibilidad de utilizar determinados canales de distribución alternativos). Además, la regulación de los microseguros ofrece protección a los consumidores que tienen poca o ninguna experiencia en el ámbito de los seguros. Sin el establecimiento de medidas reguladoras específicas para los microseguros, los marcos normativos estándar pueden ser demasiado onerosos o estar mal adaptados a los aspectos prácticos de la prestación y distribución de microseguros.

El número de países que cuentan con una normativa específica en materia de microseguros o seguros inclusivos crece cada año, y en la actualidad existen normativas en 40 países, mientras que en otros 16 estas se encuentran en fase de desarrollo (Figura 12). Por ejemplo, en 2024 se adoptó una fón de los microseguros mediante un proceso de colaboración en Ecuador. El proceso ha servido de trampolín para el desarrollo de un mercado de seguros inclusivo en el país (Estudio de caso 1).

FIGURA 12

MAPA MUNDIAL DE LA REGULACIÓN DE LOS SEGUROS INCLUSIVOS EN 2023 DE LA A2II[26]

IMPLEMENTADA — 40

ASIA-PACÍFICO
- Camboya
- China
- China Taipei
- India
- Indonesia
- Malasia
- Mongolia
- Nepal
- Pakistán
- Filipinas
- Tailandia
- Vietnam

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
- Argentina
- Belice
- Bolivia
- Brasil
- Costa Rica
- Ecuador
- México
- Nicaragua
- Paraguay
- Perú
- Venezuela

MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA DEL NORTE
- Egipto

ÁFRICA SUBSAHARIANA
- CIMA*
- Eswatini
- Etiopía
- Ghana
- Kenia
- Lesoto
- Madagascar
- Malaui
- Mozambique
- Nigeria
- Ruanda
- Sudáfrica
- Tanzania
- Uganda
- Zambia
- Zimbabue

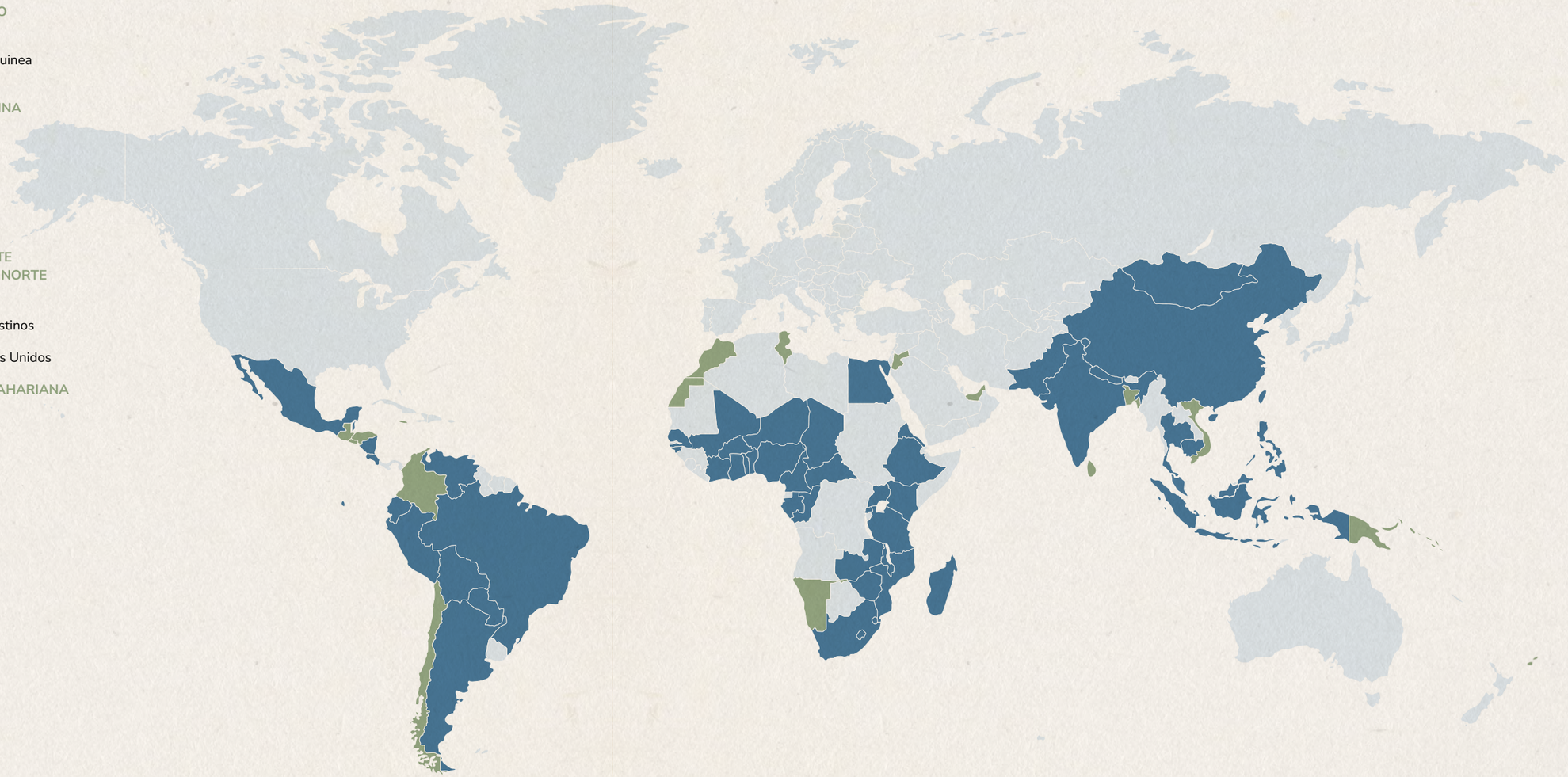
EN DESARROLLO — 16

ASIA-PACÍFICO
- Bangladesh
- Fiyi
- Papúa Nueva Guinea
- Sri Lanka

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
- Chile
- Colombia
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Jamaica

MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA DEL NORTE
- Jordania
- Marruecos
- Territorios Palestinos
- Túnez
- Emiratos Árabes Unidos

ÁFRICA SUBSAHARIANA
- Namibia



*La CIMA se cuenta como una jurisdicción (Benín, Burkina Faso, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Gabón, Guinea Ecuatorial, Guinea Bissau, Côte d'Ivoire, Malí, Níger, Senegal y Togo)

[26] En el sitio web de la A2ii se encuentra una versión interactiva y con función de búsqueda del mapa: https://a2ii.org/en/map. Si bien la A2ii emprende esfuerzos razonables para incluir información precisa y actualizada en este mapa, no garantiza la exhaustividad del contenido ni que esté exento de errores u omisiones. Para cartografiar la evolución de los seguros inclusivos en el mundo, la A2ii agradece las contribuciones de los supervisores de seguros.

Según las entrevistas realizadas para este estudio y las aportaciones de la Access to Insurance Initiative (A2ii), varios temas relacionados con los microseguros son actualmente prioritarios para los reguladores:

RIESGO RELACIONADO CON EL CLIMA:

Los organismos de reglamentación y supervisión de seguros están siendo objeto de una presión cada vez mayor para actuar en relación con el riesgo climático. Los reguladores están llevando a cabo pruebas de resistencia a los riesgos naturales y fomentando el desarrollo de productos dirigidos al riesgo climático. Los seguros indexados se utilizan a menudo para hacer frente a los riesgos climáticos, pero la mayoría de los países aún no cuentan con una normativa clara al respecto. Por ello, muchos reguladores están interesados en desarrollar una normativa específica para los seguros basados en índices.

AVANCES TECNOLÓGICOS Y DATOS:

Los organismos de reglamentación y supervisión se enfrentan a la presión de mantenerse al día con la evolución de la tecnología y los datos. La inteligencia artificial (IA) es un tema prioritario para algunos organismos de reglamentación y supervisión, en particular en América Latina, donde quieren asegurarse de que los consumidores estén protegidos conforme se desarrolla el uso de la IA, y al tiempo que los beneficios potenciales de esta (por ej., menores costes operativos que se traducen en productos más asequibles, menor tiempo de respuesta a las reclamaciones, que mejoran la experiencia de los clientes, etc.), lleguen a los más vulnerables. Los seguros abiertos son otro tema en el horizonte, siguiendo los pasos de la banca abierta, que se ha implantado en varios países, entre ellos Brasil y la India.

Los reguladores también se enfrentan a retos al gestionar las preocupaciones en torno al fraude en relación con los servicios financieros digitales.

Abordar muchos avances tecnológicos y de datos requiere la participación de múltiples reguladores y una regulación secundaria. Por ejemplo, los avances en la distribución móvil de elementos de microseguros de salud implican a supervisores de los sectores sanitario, asegurador y digital. Sin embargo, estos últimos suelen estar mal conectados, lo que plantea grandes retos para las aseguradoras y los supervisores.

GÉNERO:

Mejorar la recopilación de datos por género es una prioridad para cierto número de reguladores. En agosto de 2024, A2ii lanzó el FeMa-Meter, una herramienta para el sector de los seguros destinada a recopilar datos desglosados por sexo sobre el acceso a los seguros y su uso, así como sobre la diversidad organizativa. Nepal ya ha concluido la primera ronda de recopilación de datos. Se está impartiendo formación en varios idiomas y se espera que otros países inicien pronto el proceso.

ESTUDIO DE CASO 1

EL PROCESO PARTICIPATIVO DE ECUADOR HACIA UN NUEVO MARCO NORMATIVO

Ecuador se enfrenta a un importante déficit de protección y a un desarrollo limitado de los seguros inclusivos. En un esfuerzo por impulsar el desarrollo del mercado, la Junta de Política y Regulación Financiera (JPFR) del país, organismo regulador de los sistemas financieros, valores, seguros y servicios integrales de salud prepagados del país, emitió, en abril de 2024, un marco normativo para los microseguros.

La regulación se desarrolló a través de un proceso altamente participativo con las partes interesadas locales, así como con base en los aprendizajes de la normativa de los microseguros en otros países de la región y otras partes del mundo. El proceso participativo incluyó a la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (FEDESEG), supervisores del sector, compañías de seguros, cooperativas y organismos gubernamentales, así como a organizaciones internacionales como la A2ii, la Microinsurance Network y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), entre otros.

La versión final estipula que un producto de microseguros debe estar diseñado para satisfacer las necesidades específicas de los consumidores con bajos ingresos. Las primas deben ser asequibles y las pólizas sencillas y fáciles de entender. La normativa permite la venta, promoción y comercialización de microseguros a través de canales alternativos, incluidas las entidades de bancaseguros y la venta a través de cooperativas, que desempeñan un papel central en los servicios financieros para los consumidores de bajos ingresos en el país.

El proceso participativo ha resultado importante para dar impulso al mercado más allá de la publicación del nuevo marco normativo. Por ejemplo, la federación de seguros ha reunido desde entonces a compañías de seguros para presentarles las oportunidades que ofrece el nuevo marco. La JPRF ha observado un creciente interés entre las compañías de seguros por lanzar nuevos productos de microseguros.

Las entrevistas con expertos sugieren que, al tiempo que abordan cuestiones emergentes, los reguladores de todo el mundo siguen enfrentándose a retos en torno a cuestiones fundamentales como la aplicación de una normativa sobre la solvencia basada en el grado de riesgo. La capacidad de gestionar estas cuestiones, al tiempo que se sigue el ritmo de la rápida evolución de los temas climáticos y tecnológicos, entre otros, puede ser difícil. Los organismos de reglamentación y supervisión se encuentran con unas expectativas cada vez mayores, pero a menudo sin la mayor capacidad necesaria para satisfacerlas. En particular, los organismos de reglamentación y supervisión se esfuerzan para contratar al personal que necesitan para abordar temas como la tecnología, ya que el personal con las cualificaciones necesarias en esta materia puede encontrar fácilmente salarios más altos en otros lugares.

Al mismo tiempo, las dificultades macroeconómicas se dejan sentir en todo el mundo. Cuando los reguladores de seguros forman parte de autoridades reguladoras más amplias o del banco central de un país, estas presiones pueden relegar el desarrollo del mercado a un segundo plano en la lista de prioridades del país, en comparación con la estabilidad macroeconómica.

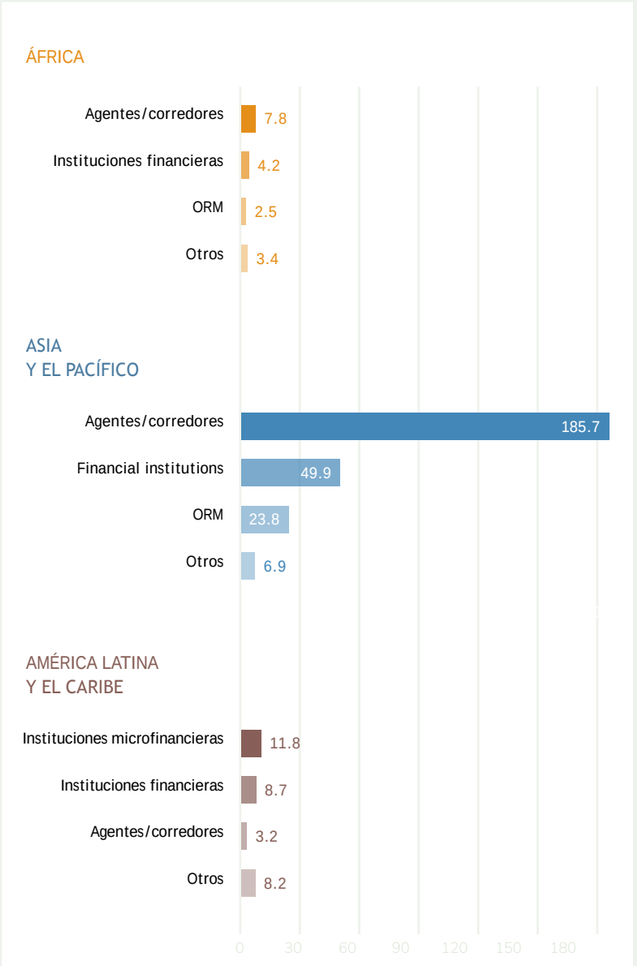
DISTRIBUCIÓN Y PAGOS

Las redes físicas siguen siendo decisivas, aunque aumentan los retos digitales

Los canales tradicionales, en particular las instituciones financieras y microfinancieras, así como los agentes y corredores, siguen dominando la distribución de microseguros en las tres regiones estudiadas (Figura 13). Los operadores de redes móviles (ORM) desempeñan un papel importante en África, ya que llegan a 2,5 millones de personas con seguros predominantemente de vida y salud.

FIGURA 13

TRES PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN POR REGIÓN (MILLONES DE PERSONAS ALCANZADAS)



Los agentes y corredores son especialmente dominantes en la India, donde figuran como el principal canal de distribución de productos que llegan a casi 163 millones de personas. Fuera de la India, las instituciones microfinancieras y los corredores llegan a un número similar de clientes cada uno.

A pesar del predominio de los canales tradicionales, los expertos entrevistados para este estudio destacaron las nuevas asociaciones que están surgiendo con una amplia variedad de agregadores, como escuelas, redes gubernamentales, empresas de servicio público y distribuidores de artículos de gran consumo, entre otros.

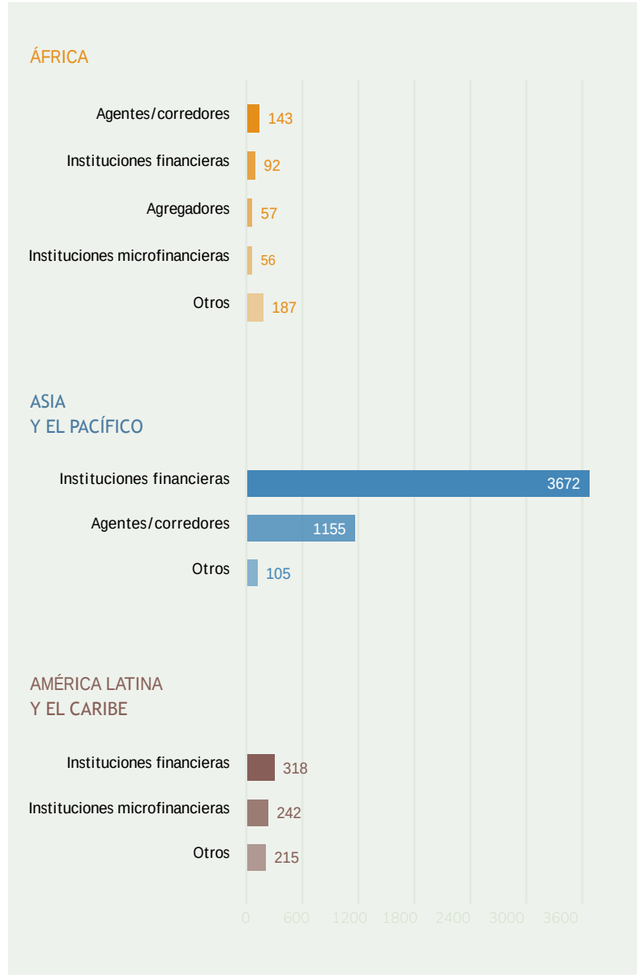
Las empresas fintech e insurtech están cada vez más asentadas: en la mayoría de los países estudiados también se han creado asociaciones de fintech e insurtech. La Alianza Insurtech Panamericana, por ejemplo, se creó en 2024.[27] Sin embargo, el papel de las insurtech sigue siendo relativamente limitado en la mayoría de las líneas de seguros inclusivos, ya que la mayor parte de las empresas insurtech se centran en funciones como la comparación de productos en lugar de ampliar el acceso a los seguros. No obstante, están surgiendo insurtech en torno a tecnologías de teledetección para seguros indexados, así como aplicaciones de IA para el pago de reclamaciones.

Las redes físicas también siguen superando a otros canales de distribución en términos de primas brutas recaudadas, pero los canales que cubren a más personas no siempre son los que recaudan más ingresos (Figura 14). En África, los agentes y corredores representan la mayor parte de las primas (34 %) y llegan a 7,8 millones de personas. Por otra parte, los ORM cubren a 2,5 millones de personas en la región, pero solo representan el 2 % de las primas. En Asia y el Pacífico, las instituciones financieras aportan el 74 % de las primas brutas, superando significativamente a los agentes y corredores, que, pese a cubrir el mayor número de vidas en la región, representan el 23 % de las primas brutas. En América Latina y el Caribe, las instituciones financieras son el principal canal de recaudación de primas (38 %), seguidas de las instituciones microfinancieras, con un 29 %.

> “...las nuevas asociaciones que están surgiendo con una amplia variedad de agregadores, como escuelas, redes gubernamentales, empresas de servicio público y distribuidores de artículos de gran consumo, entre otros.”

FIGURA 14

PRIMAS BRUTAS POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN Y REGIÓN (MILLONES DE USD)



[27] AIP. s.f. Un viaje hacia la unión: Historia de la Alianza Insurtech Panamericana [A journey towards unity: The history of the Pan-American Insurtech Alliance]. Disponible en https://insurtechpanamericana.com/nosotros/.

La aceptación de los microseguros depende del ecosistema general de inclusión financiera

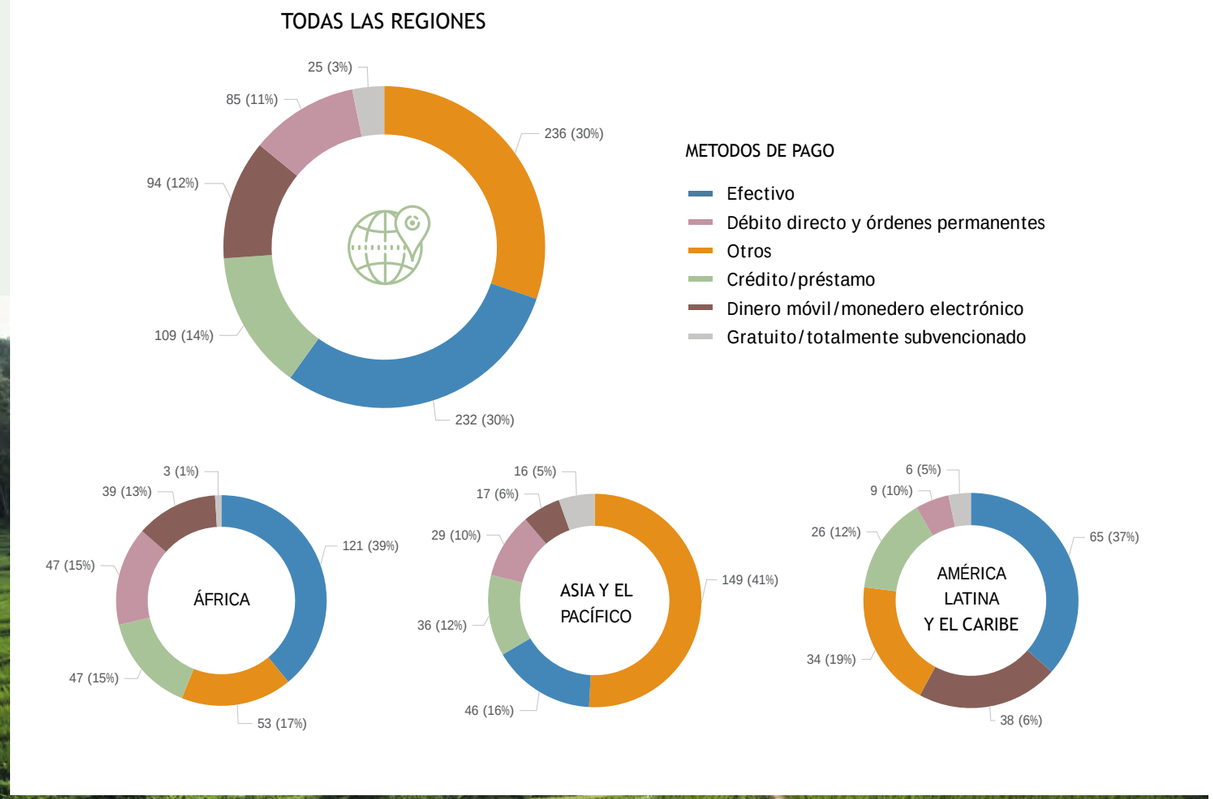
Los métodos de pago se han mantenido relativamente constantes durante los tres últimos años. A escala mundial, el efectivo sigue siendo clave para el pago de productos de microseguros, seguido de cerca por las domiciliaciones bancarias (débitos directos) y las órdenes permanentes de cuentas financieras (Figura 15). Sin embargo, existen importantes diferencias regionales, impulsadas por factores como el nivel de bancarización, la disponibilidad y adopción del dinero móvil, así como los canales utilizados para la distribución de microseguros.

Por ejemplo, en Asia y el Pacífico, casi el 50 % de los productos utilizan el efectivo como principal forma de pago, mientras que los pagos a través de créditos o préstamos destacan como la segunda modalidad de pago más común (21 % de los productos) en América Latina y el Caribe. En África, el dinero móvil se mantiene estable como tercer método de pago más común (para el 15 % de los productos), mientras que en América Latina y el Caribe es un método de pago apenas utilizado (5 % de los productos).

Los canales de pago son clave para la expansión de los microseguros, ya que la capacidad de cobrar primas y pagar siniestros a través de canales fáciles de usar para los clientes y viables para los proveedores es indispensable. La expansión del acceso a las instituciones financieras y a los servicios financieros digitales constituye, por tanto, la vía para una mayor expansión de los microseguros.

FIGURA 15

PROPORCIÓN DE PRODUCTOS QUE UTILIZAN CADA CANAL DE PAGOS[28]



[28] Los porcentajes podrían no sumar el 100 % debido al redondeo.

EL RESULTADO SOCIAL DE LOS MICROSEGUROS[29]

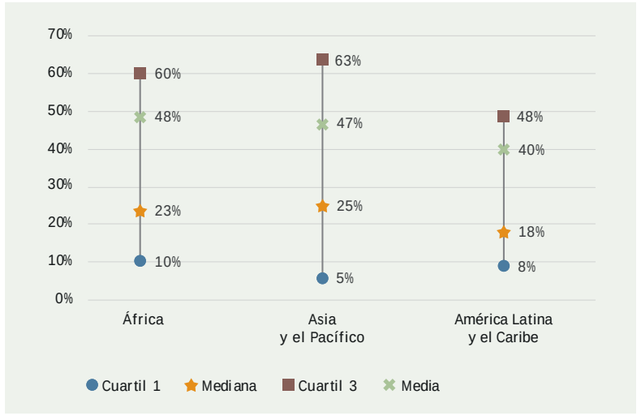
Los productos más maduros y los que alcanzan una mayor ampliación de escala tienen en común unos índices de siniestralidad más elevados

El índice de siniestralidad es un indicador importante del valor que un producto de seguros proporciona a los clientes.[30] Indica la proporción de primas de seguro que revierten a los clientes que sufren un siniestro a lo largo del año. Es una medida incompleta del valor de un producto, dado que este también incluye los servicios adicionales que los clientes podrían utilizar a lo largo del año (por ej., telemedicina, descuentos en farmacias), la experiencia general del cliente al comprar o al presentar una reclamación, así como los posibles mecanismos alternativos no cuantificados en los que los clientes tendrían que incurrir en ausencia de seguro. Sin embargo, constituye un indicador útil y comparable.

La mediana del índice de siniestralidad en todas las regiones y líneas de productos se sitúa en 23 %. Sin embargo, los índices de siniestralidad varían de manera considerable. La Figura 16 muestra los valores de la mediana, la media y el cuartil de los productos de microseguros en cada región. El rango intercuartílico (que excluye el 25 % más alto y el 25 % más bajo de los resultados) abarca desde índices de siniestralidad de solo un dígito hasta índices del 63 % en Asia y el Pacífico.

FIGURA 16

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD POR REGIÓN



[29] El resultado (o desempeño) social es la capacidad de una organización para llevar a la práctica su misión social. Los indicadores de resultados sociales son parámetros métricos que una organización o empresa utiliza para medir sus avances en tal sentido. En el sector de los seguros, el índice de siniestralidad es un parámetro métrico clave para determinar el valor que aportan los seguros a los clientes.

[30] Los índices de siniestralidad se calculan dividiendo la cantidad total de los siniestros pagados durante el año entre las primas brutas emitidas en el mismo periodo. Esto no refleja totalmente cómo calculan los proveedores los índices de siniestralidad, pero este cálculo simplificado facilita la comparabilidad entre mercados y simplifica la recopilación de datos.

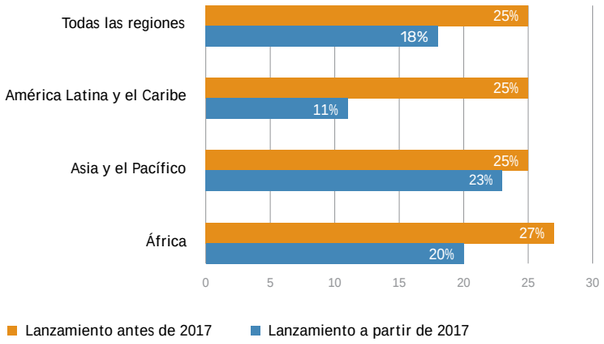
Existe una notable diferencia en los índices de siniestralidad en función de la madurez de los productos, ya que los lanzados antes de 2017 muestran una mediana de índice del 25 %, frente al 18 % de los lanzados a partir de 2017. Este patrón se observa en todas las regiones (Figura 17). Esto puede reflejar problemas relacionados con el conocimiento del producto o la necesidad de ajustar los elementos de diseño de los productos recién lanzados. También puede sugerir que los productos con índices de siniestralidad más elevados sobreviven a los que presentan índices de siniestralidad bajos, ya que ofrecen un mejor valor y gozan de una mayor confianza entre los clientes.

El tamaño de un régimen también desempeña un papel importante en los índices de siniestralidad de los productos.

Para los productos que cubren a más de 500.000 personas, la mediana del índice de siniestralidad es del 30 %, mientras que para los que cubren a menos de 500.000, la mediana del índice de siniestralidad es del 21 %.

FIGURA 17

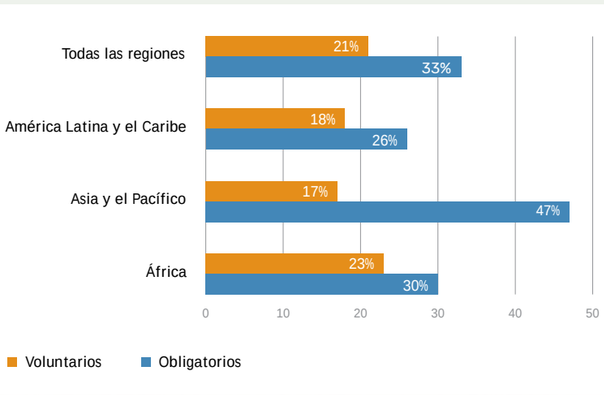
MEDIAN CLAIMS RATIOS BY PRODUCT MATURITY

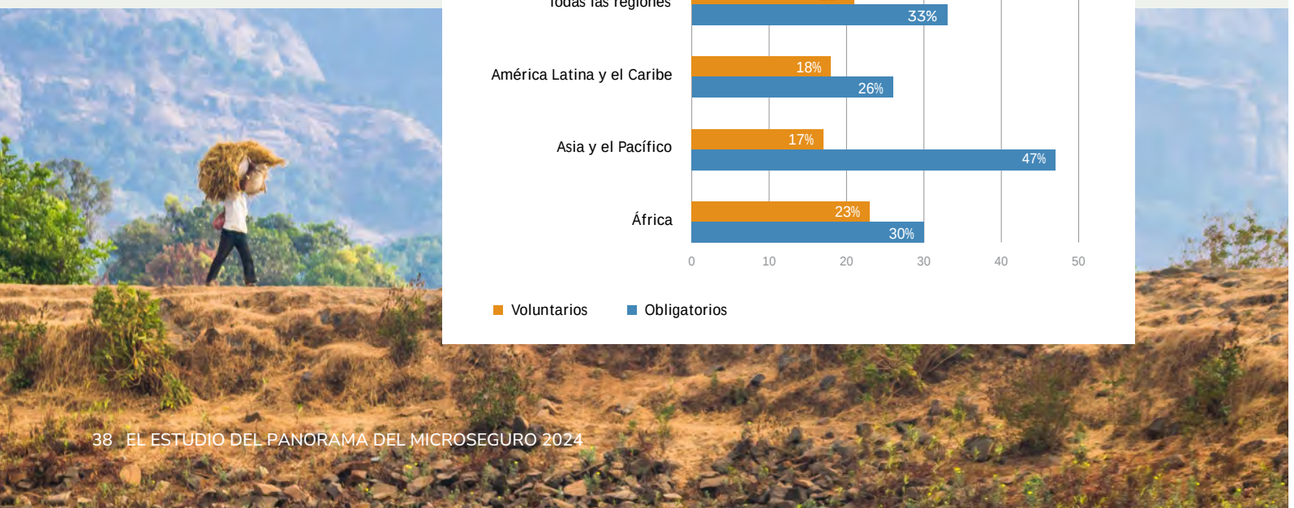


Otro factor importante que cabe tener en cuenta es si un producto es obligatorio o bien voluntario. Cabría esperar que los productos voluntarios tuvieran un índice de siniestralidad más elevado, dada la expectativa de que los clientes asegurados tendrían un mayor conocimiento al respecto. Sin embargo, los datos recogidos para este informe sugieren lo contrario: los productos de microseguros obligatorios presentan índices de siniestralidad más elevados que los productos voluntarios en todas las regiones (Figura 18). Esto puede estar relacionado con las líneas de productos en las que los productos obligatorios son más comunes, en particular los seguros automotrices y de vida crédito. Se trata de dos categorías de seguros bien establecidas y en las que se observa una gran competencia entre las aseguradoras. Las instituciones financieras también tienen el incentivo de asegurarse de que se presenten las reclamaciones de vida crédito, de modo que se paguen los préstamos. Es importante tener en cuenta que las aseguradoras no siempre clasifican los productos integrados como obligatorios, aunque en la práctica el producto pueda ser necesario para acceder a otro servicio. Es necesario seguir investigando para comprender mejor este punto, pero este hallazgo demuestra que el valor para el cliente de los productos obligatorios frente a los voluntarios requiere un análisis matizado.

FIGURA 18

MEDIANAS DE ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD POR PRODUCTOS VOLUNTARIOS U OBLIGATORIOS

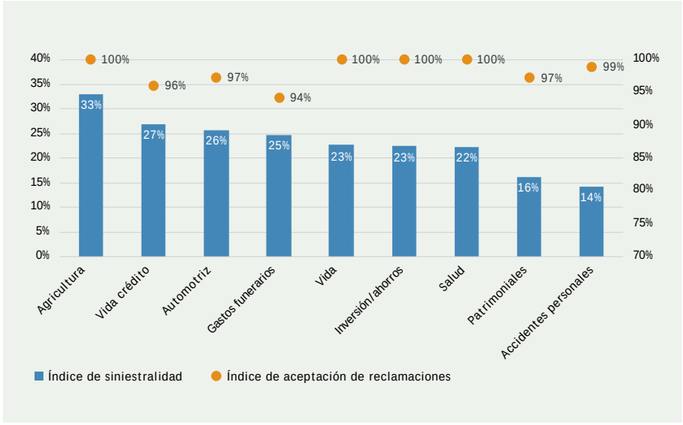




Los índices de siniestralidad más elevados se observan en los productos agrícolas (Figura 19), lo que refleja el carácter catastrófico de los riesgos de desastres naturales que suelen cubrirse, como sequías o inundaciones. La siniestralidad de estos productos suele variar mucho de un año a otro, con reclamaciones muy bajas o incluso nulas en algunos años, cuando no ocurren catástrofes naturales, e índices que pueden superar el 100 % en años en los que sí se producen catástrofes naturales generalizadas. Esto se refleja en la mayor dispersión de los índices registrados para este producto, con un rango intercuartílico (con exclusión del cuartil más alto y más bajo de los resultados) del 16 % al 71 %; significativamente más amplio que para otros tipos de productos.

FIGURA 19

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD E ÍNDICES DE ACEPTACIÓN POR LÍNEA DE PRODUCTOS

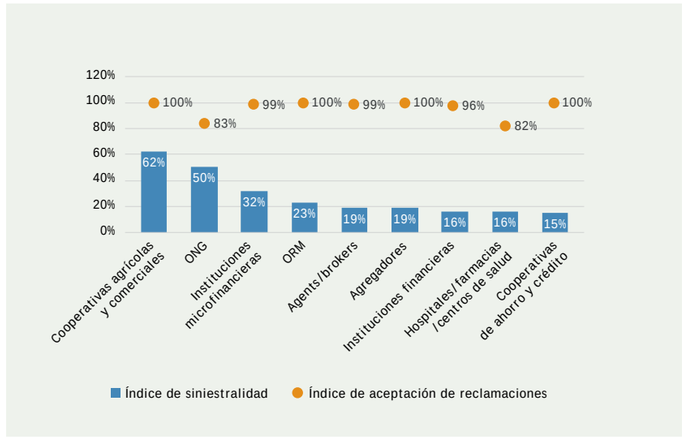


Las medianas de los índices de siniestralidad más elevados se observan en los microseguros vendidos a través de cooperativas agrícolas y gremiales —un 62 %— y en los productos vendidos a través de ONG: 50 % (Figura 20). Esto podría reflejar la naturaleza social y centrada en los afiliados de estos canales, así como el tipo de productos que se distribuyen.

Es interesante observar que, incluso dentro de las líneas de productos, los índices de siniestralidad varían según el canal de distribución. En el caso de los seguros agrícolas (el producto con la mediana del índice de siniestralidad más elevado), por ejemplo, cuando los productos se distribuyen a través de ONG, cooperativas agrícolas e IMF, los índices de siniestralidad alcanzan valores medianos más elevados (todos ellos con medianas superiores al 59 %) que los productos distribuidos por instituciones financieras, agregadores o corredores (con valores medianos que oscilan entre el 10 % y el 36 %), lo que en términos generales refleja la tendencia observada en la Figura 20.

FIGURA 20

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD E ÍNDICES DE ACEPTACIÓN POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN



> “Los índices de siniestralidad más elevados se observan en los productos agrícolas...”

Los índices de aceptación de siniestros (la proporción de siniestros declarados por los clientes que son aceptados por la aseguradora) alcanzan una mediana del 98 % en todos los productos declarados. Este índice varía de una región a otra: una mediana del 96 % en África, del 100 % en Asia y el Pacífico, y del 90 % en América Latina y el Caribe. Aunque cercanas al 100 % en la mayoría de los ramos, las tasas de aceptación son inferiores en los seguros patrimoniales y de accidentes personales (Figura 19). En cuanto a los canales de distribución, los índices de aceptación de reclamaciones son algo más bajos entre los productos distribuidos por ONG y hospitales, farmacias y centros de salud (Figura 20). Las reclamaciones rechazadas pueden deberse a diversos factores, como el desconocimiento por el cliente de lo que cubre un determinado producto, la incapacidad de aportar la documentación exigida o intentos de reclamación fraudulentos.

ACCESO DE LAS MUJERES A LOS SEGUROS

Llegar a las mujeres depende en gran medida de la elección del canal de distribución

Existen importantes diferencias en los riesgos a los que se enfrentan las mujeres y los hombres, así como en sus preferencias por los productos de seguros. Entre ellas se incluyen diferencias más obvias relacionadas con los riesgos sanitarios particulares de las mujeres, pero también aspectos como posibles preocupaciones adicionales en materia de seguridad a la hora de enfrentarse a un accidente automovilístico o una avería, o mayores riesgos de pérdida de ingresos relacionados con la mayor probabilidad de trabajar en la economía informal.[31]

La recopilación de datos sobre el acceso de las mujeres a los seguros es un paso esencial para comprender mejor los avances del sector en la atención de las necesidades de las mujeres. Sin embargo, al igual que en años anteriores, los datos relativos al género facilitados para este estudio son limitados: la información sobre mujeres titulares de póliza se facilitó para menos de la mitad (45 %) de los productos y la información sobre las vidas femeninas cubiertas se facilitó para el 46 % de los productos.[32]

Esto refleja el hecho de que, en muchos casos, los proveedores y los canales de distribución no recaban información desglosados por género de los clientes, lo que limita su capacidad para medir la magnitud de la brecha de género en su actividad empresarial, así como para diseñar, aplicar y supervisar acciones (por ej., diseño de productos, marketing y comunicación, diseño de procesos) para cerrarla.

[31] En los países en desarrollo, el 92 % de las mujeres trabajadoras tiene un empleo informal, frente al 87 % de los hombres. Véase: Florence Bonnet, Joann Vanek y Martha Chen. 2019. Women and Men in the Informal Economy – A Statistical Brief (Mujeres y hombres en la economía informal - Resumen estadístico). Manchester: WIEGO. Disponible en https://www.ilo.org/publications/women-and-men-informal-economy-statistical-update.

[32] Se recoge información sobre el género tanto de los titulares de póliza como de todas las personas cubiertas por una póliza. Esto pone de manifiesto que las mujeres acceden a los seguros tanto como titulares de póliza como a través de la cobertura de una póliza adquirida por otras personas (por ej., una póliza de seguro de vida o de salud suele cubrir tanto al titular de la póliza como a otros miembros de su familia). Ambas modalidades pueden proporcionar a las mujeres una importante protección, pero la proporción de mujeres titulares de póliza es especialmente importante, toda vez que refleja el control y la toma de decisiones de las mujeres en relación con los seguros.

Cuando se facilitó información sobre el género, el 48 % de los titulares de póliza eran mujeres y el 49 % de las personas cubiertas también lo eran. Esta cifra es similar a la de años anteriores, tras una recuperación tras el punto álgido de la pandemia de COVID-19 en 2020, cuando solo el 42 % de los titulares de póliza eran mujeres. Estas cifras, sin embargo, deben tratarse con cautela, dados los bajos niveles de notificación.

La proporción de mujeres titulares de póliza parece verse afectada no tanto por la línea de productos (Figura 21), sino por el canal de distribución utilizado (Figura 22). Mientras que las medianas de los valores por línea de productos oscilan entre la agricultura, con un 42 % de mujeres titulares de póliza, y los accidentes personales, con un 55 %, las medianas de los valores por canal de distribución varían más drásticamente, entre las cooperativas agrícolas y comerciales, con solo un 25 % de titulares de póliza femeninas, y las ONG, con una mediana del 65 % de titulares de póliza femeninas.

FIGURA 21

MEDIANA DEL PORCENTAJE DE TITULARES DE PÓLIZA FEMENINAS POR TIPO DE PRODUCTO

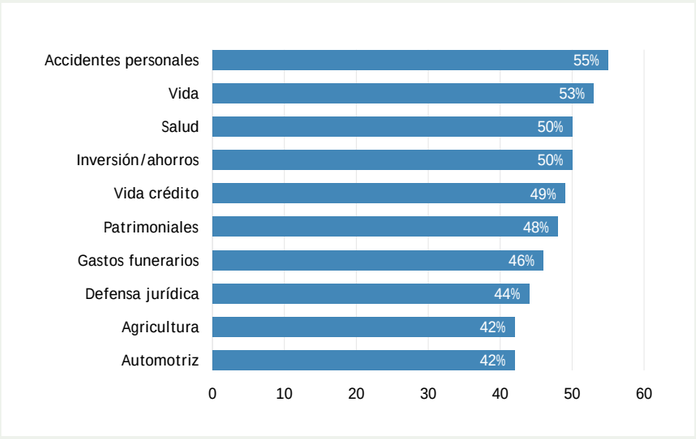
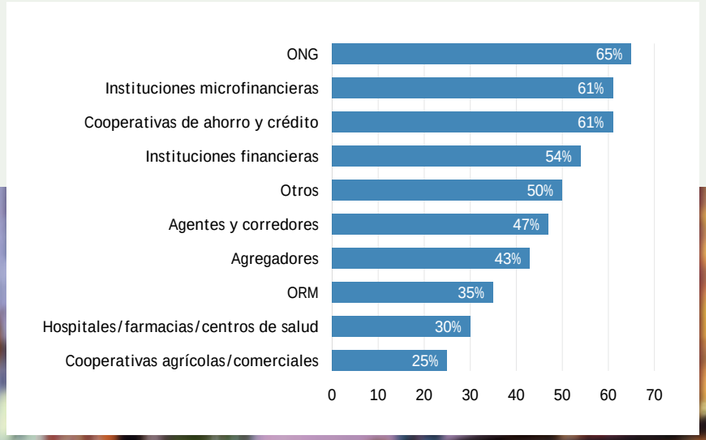


FIGURA 22

MEDIANA DEL PORCENTAJE DE TITULARES DE PÓLIZA FEMENINAS POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN



RIESGO CLIMÁTICO

El papel del sector asegurador frente a los riesgos climáticos nunca había estado tan claro

Las entrevistas realizadas para este estudio sugieren un reconocimiento cada vez mayor entre gobiernos, donantes y organizaciones multilaterales del papel que pueden desempeñar los seguros frente a los problemas climáticos, junto con la seguridad alimentaria, la pobreza y la salud. Es evidente que ni los fondos gubernamentales ni la financiación humanitaria tradicional serán suficientes en el contexto de los costes cada vez mayores que representan los daños causados por el cambio climático, que se estiman entre 1,7 y 3,1 billones de USD anuales de aquí a 2050.[33] Por ello, los responsables políticos a escala nacional y local muestran interés por otras herramientas financieras, y algunos recurren a la capacidad del sector asegurador para ayudarles a gestionar mejor los riesgos a los que se enfrentan sus países.

Por ejemplo, la primera ministra de Barbados, Mia Mottley, tuvo una intervención en la Cumbre del Foro de Desarrollo de Seguros en 2024 en la que subrayó las necesidades de los países vulnerables al clima y de las pequeñas economías, que pueden perder todo su PIB tras un fenómeno climático. La primera ministra Mottley instó al sector asegurador a adoptar enfoques innovadores para evitar que estos países caigan en una trampa de resiliencia en la que sean cada vez más incapaces de acceder a las herramientas financieras que requieren para gestionar los riesgos climáticos cuando más lo necesitan:

> *"Por tanto, la innovación en la provisión de seguros será fundamental para hacer frente a esta amenaza sin precedentes para nuestra economía y la estabilidad del mundo.*[34]"

Este mayor interés por el sector de los seguros se refleja también en las peticiones de los países al Escudo Global contra los Riesgos Climáticos. Mediante esta iniciativa se presta ayuda financiera y apoyo técnico a los países para que creen su resiliencia financiera frente a los riesgos climáticos. Los países también acceden al apoyo a través del Acuerdo Tripartito creado en 2019 por el PNUD, el Gobierno Federal de Alemania y 20 de las mayores compañías de seguros y reaseguros del mundo en el marco del Foro de Desarrollo de Seguros.

La iniciativa crea la resiliencia financiera de los países vulnerables a los fenómenos climáticos mediante soluciones de financiación de riesgos, desarrollo de microseguros y programas de asistencia técnica a largo plazo para los gobiernos. Además, los países colaboran con la Global Risk Modelling Alliance, que ofrece la capacidad de análisis de riesgos del sector privado en beneficio de los programas del sector público.

[33] Rebecca Newman e Ilan Noy. 2023. The global costs of extreme weather that are attributable to climate change (Los costes globales de los fenómenos meteorológicos extremos atribuibles al cambio climático). Nature Communications, 14, 6103. Disponible en https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37775690/.

[34] Foro de Desarrollo de Seguros. 2024. Día 1: Ceremonia de apertura de la Cumbre FDI 2024. Disponible en https://www.insdevforum.org/cpt_summits/summit-2024/videos/.

Hasta ahora, se ha logrado una mayor colaboración entre los gobiernos y el sector asegurador en los planes de seguros soberanos. Se necesita una mayor inclusión de los microseguros, ya que canalizan los fondos directamente a las manos de las poblaciones vulnerables.

Los datos de El panoramal estudio demuestran el énfasis cada vez mayor en los riesgos climáticos. Los riesgos climáticos o naturales están cubiertos por un total de 112 productos, que llegan a más de 42 millones de personas. Se trata principalmente de productos de seguros agrícolas, patrimoniales y de interrupción de los negocios, pero las coberturas climáticas también se combinan con pólizas de seguros de vida. Incluso los productos de microseguros que no incluyen explícitamente coberturas climáticas pueden desempeñar un papel en la resiliencia al cambio climático. Por ejemplo, el seguro de salud ayuda a los clientes a hacer frente a las repercusiones sanitarias del cambio climático y los fenómenos climáticoscambio y los fenómenos climáticos.

El sector de los microseguros tiene la oportunidad de posicionarse mejor articulando su contribución a los esfuerzos de resiliencia y gestión de riesgos de los países y participando en conversaciones más amplias sobre estos temas fuera del sector. Es vital que las iniciativas y la financiación para desarrollar mercados de microseguros y otras herramientas de gestión de riesgos financieros se basen en garantizar la seguridad financiera a largo plazo de los países. Con esta visión, es evidente la necesidad de estratificar los riesgos, al incluir tanto los microseguros como las macrocoberturas, así como una serie de otras herramientas de financiación de riesgos.

REASEGURO

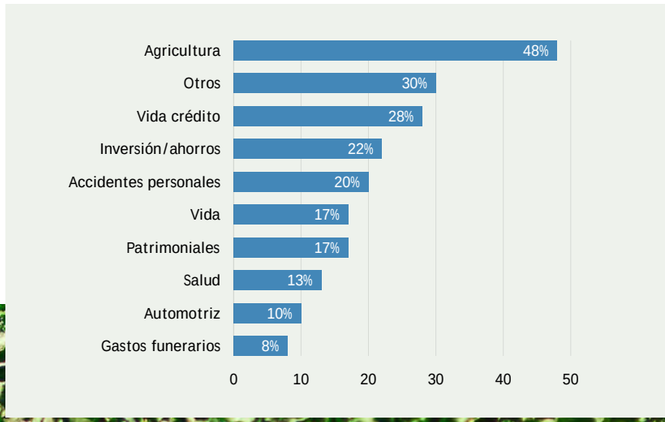
Los niveles de reaseguro están relacionados con los tipos de riesgo, siendo la agricultura el sector con más posibilidades de ser reasegurado

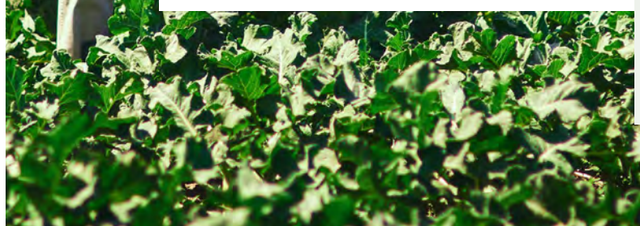
El reaseguro se utilizó en aproximadamente el 20 % de todos los productos de microseguros. Las aseguradoras pueden recurrir al reaseguro para gestionar la acumulación y la volatilidad que algunos riesgos pueden crear en sus balances, así como para compartir el riesgo con otras partes cuando les falta experiencia en materia de tarificación y suscripción. Esto significa que ciertas líneas de productos tienen muchas más probabilidades de ser reaseguradas que otras. Como se observa en la Figura 23, los productos agrícolas son los más propensos a ser reasegurados (casi la mitad de los productos declaran estar reasegurados), dada la alta volatilidad y los siniestros potencialmente catastróficos en esta línea de productos, así como la limitada experiencia de las compañías de seguros en la modelización y tarificación de estos riesgos.

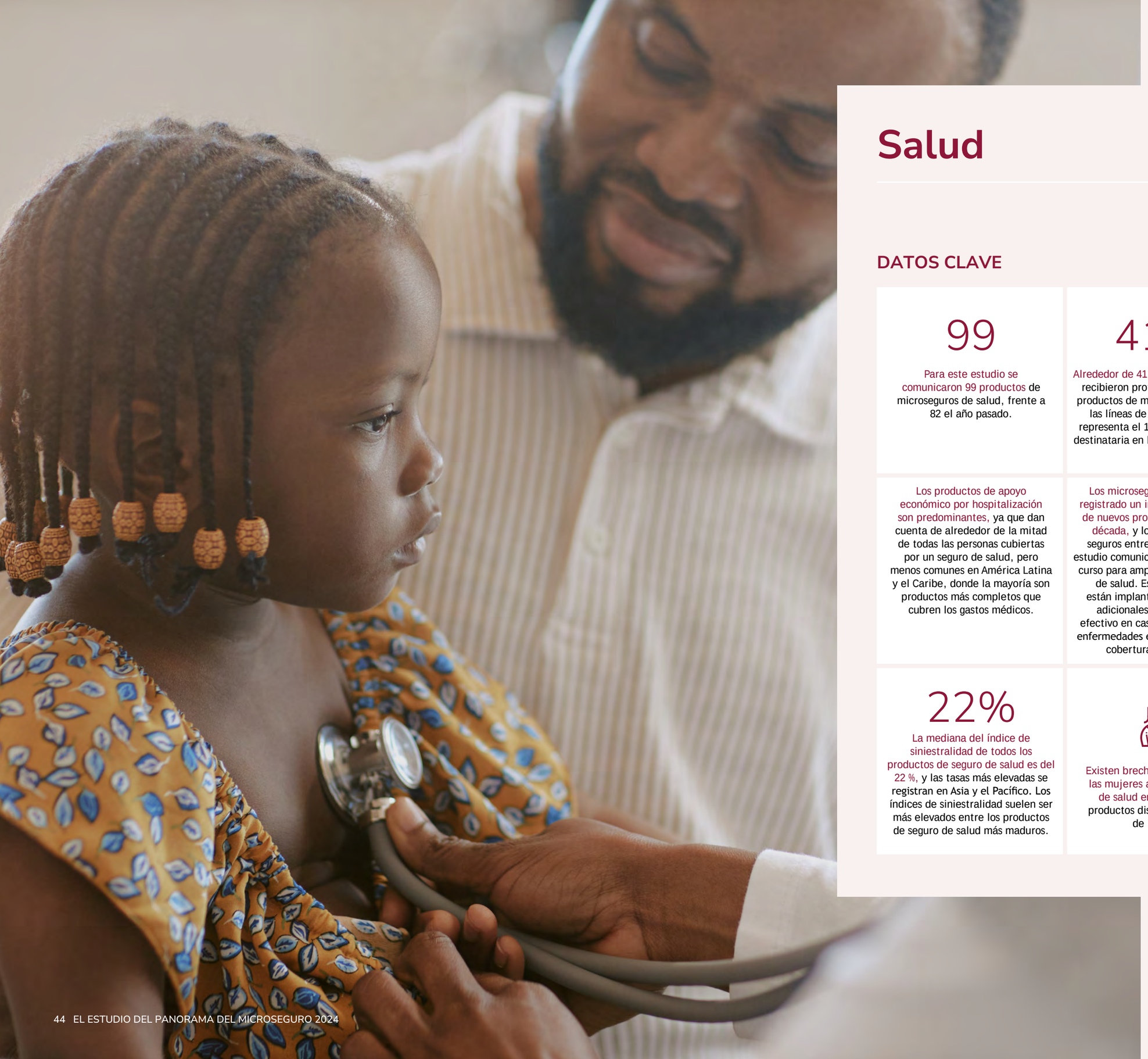
El reaseguro se ha comunicado con más frecuencia en Asia y el Pacífico, donde se utiliza para el 28 % de los productos, seguido de África (el 23 % de los productos). El reaseguro es el menos utilizado para los microseguros en América Latina y el Caribe (12 % de los productos). Este patrón regional está relacionado en parte con la mezcla de productos informados en cada región, ya que se han comunicado muchos más productos agrícolas en Asia y el Pacífico que en cualquier otra región.

FIGURA 23

PROPORCIÓN DE PRODUCTOS QUE SON REASEGURADOS







Salud

DATOS CLAVE

99

Para este estudio se comunicaron 99 productos de microseguros de salud, frente a 82 el año pasado.

41 M

Alrededor de 41 millones de personas recibieron protección sanitaria de productos de microseguros en todas las líneas de productos, lo que representa el 1,4 % de la población destinataria en los países estudiados.

A pesar del crecimiento, el potencial de los microseguros de salud sigue siendo enorme, ya que en la actualidad solo alcanza el 0,3 % de un mercado estimado en 30.000 millones de USD.

Los productos de apoyo económico por hospitalización son predominantes, ya que dan cuenta de alrededor de la mitad de todas las personas cubiertas por un seguro de salud, pero menos comunes en América Latina y el Caribe, donde la mayoría son productos más completos que cubren los gastos médicos.

Los microseguros de salud han registrado un importante aumento de nuevos productos en la última década, y los proveedores de seguros entrevistados para este estudio comunicaron los esfuerzos en curso para ampliar las prestaciones de salud. Estos proveedores están implantando prestaciones adicionales, como pagos en efectivo en caso de diagnóstico de enfermedades específicas, así como cobertura ambulatoria.

Las instituciones financieras desempeñan un papel crucial en la distribución de microseguros de salud en todas las regiones, y los ORM también tienen un papel importante en África.

22%

La mediana del índice de siniestralidad de todos los productos de seguro de salud es del 22 %, y las tasas más elevadas se registran en Asia y el Pacífico. Los índices de siniestralidad suelen ser más elevados entre los productos de seguro de salud más maduros.

Existen brechas en el acceso de las mujeres a los microseguros de salud en África y en los productos distribuidos a través de los ORM.

El cambio climático se reconoce como una de las principales amenazas para la salud pública, y las aseguradoras innovadoras están abordando esta intersección.

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO

Alrededor de 41 millones de personas se benefician de coberturas de salud en productos de microseguros en los países estudiados

Para este estudio se recibió información sobre 99 productos de microseguros de salud (frente a 82 el año pasado), que llegan conjuntamente a 15 millones de personas (30 productos cubren a 4,5 millones de personas en África; 41 productos, a 10,1 millones de personas en Asia y el Pacífico; y 28 productos, a 0,7 millones de personas en América Latina y el Caribe). Se incluyen los regímenes nacionales y gubernamentales, siempre que se ajusten a la definición de microseguro que se emplea en el Estudio del Panorama (véase el Glosario); no obstante, existen regímenes que cumplirían los criterios y de los cuales no se facilitaron datos para el estudio.

RECUADRO 2

MICROSEGUROS DE SALUD PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Los microseguros de salud contribuyen a la consecución de los ODS, en particular de los ODS 1, 3 y 5:

ODS 1 - Fin de la pobreza: Las crisis sanitarias pueden tener un impacto devastador en la economía de los hogares, tanto en términos de costes directos en salud como de pérdida de ingresos durante los periodos de enfermedad. En algunos casos, los costes asociados a los incidentes de salud pueden llevar a las familias a la pobreza. Los microseguros de salud reducen las cargas financieras asociadas a tales incidentes, ayudando a proteger a las familias para que no caigan en la pobreza como consecuencia de ello.

ODS 3 - Salud y bienestar: Allí donde la gente no tiene acceso a los planes nacionales de salud, los microseguros de salud desempeñan un papel vital en la facilitación del acceso a la asistencia sanitaria. Cuando se dispone de planes sanitarios nacionales, el microseguro de salud puede desempeñar un importante papel complementario, al brindar acceso a servicios o apoyos adicionales para gestionar los costes financieros asociados a los episodios relacionados con la salud, incluida la pérdida de ingresos.

ODS 5 - Igualdad de género: Las mujeres de todo el mundo se enfrentan a graves riesgos de salud y a menudo no tienen acceso a la atención sanitaria que necesitan, incluida una atención materna de buena calidad y cuidados en caso de determinadas enfermedades más comunes entre las mujeres, como el cáncer de mama. Los microseguros de salud, cuando se diseñan para satisfacer las necesidades de las mujeres, pueden ayudarlas a acceder a la atención de la salud y favorecer mejores resultados sanitarios para ellas.

Además, las prestaciones de salud se ofrecen cada vez más como coberturas secundarias como parte de otros tipos de productos. Incluidos esos productos, 41 millones de personas recibieron protección de salud con productos de microseguro en todas las líneas de productos (8,8 millones en África, 19,2 millones en Asia y el Pacífico, y 13 millones en América Latina y el Caribe).

Es interesante observar que, en América Latina y el Caribe, la gran mayoría de las personas cubiertas con prestaciones de salud reciben esas coberturas como prestaciones secundarias en otros tipos de productos, en particular con seguros de vida. Se observa que la estrategia más eficaz para distribuir las coberturas de salud en la región ha sido integrarlas en otros tipos de productos ya muy extendidos.

Se recaudaron 93 millones de USD en primas de productos de salud en los países estudiados en 2023 (52,3 millones de USD en África, 19,3 millones de USD en Asia y el Pacífico y 21,2 millones de USD en América Latina y el Caribe).

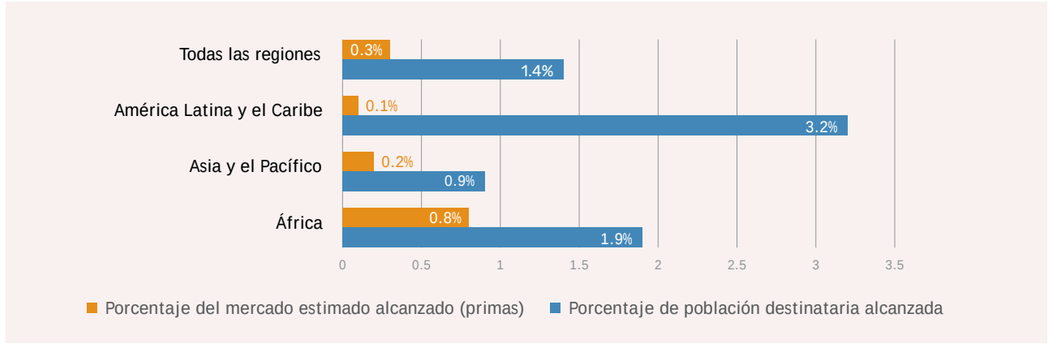
La mediana del coste de las primas por persona cubierta en todas las regiones fue de alrededor de 16 USD. Esto está en consonancia con otras coberturas de seguros personales, como el seguro de vida. El coste de las primas de los seguros de salud es especialmente bajo en Asia y el Pacífico, con una mediana de poco más de 4 USD por persona cubierta. Esto refleja la naturaleza de los riesgos cubiertos por el seguro de enfermedad en la región, donde menos de un tercio de los productos cubren directamente los gastos médicos (en contraste con más de la mitad de los productos en otras regiones), y el 38 % son productos de apoyo económico por hospitalización, disponibles generalmente a un coste mucho menor.

A pesar del crecimiento, el potencial de los microseguros de salud sigue siendo enorme, ya que en la actualidad solo alcanza el 0,3 % de un mercado estimado en 30.000 millones de USD

El número de personas que reciben cobertura de salud de cualquier producto de microseguros, independientemente del tipo de este, representa el 1,4 % de la población destinataria, alcanzándose el nivel más alto de cobertura en América Latina y el Caribe, a saber, 3,2 %. El valor estimado del mercado de los microseguros de salud es de 30.000 millones de USD, y este tipo de productos solo alcanza actualmente el 0,3 % de ese mercado potencial. La mayor proporción del mercado captado corresponde a África, con un 0,8 %, pero ninguna región alcanza siquiera el 1 % del mercado potencial en términos de primas (Figura 24).

FIGURA 24

PENETRACIÓN EN EL MERCADO DE LAS COBERTURAS DE SALUD



MERCADO ESTIMADO	ÁFRICA	ASIA Y EL PACÍFICO	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	TODAS LAS REGIONES
POBLACIÓN DESTINATARIA (miles de millones de personas)	0.5	2.1	0.4	3
PRIMAS (miles de millones de USD)	6.5	8.7	14.8	30.1

El valor de cada uno de los productos de microseguros de salud sobre los que se informó en este estudio alcanzó una mediana de más de 8.000 personas, quienes pagaron más de 43.000 USD en primas.

Los productos de apoyo económico por hospitalización dominan en la mayoría de las regiones, pero los proveedores están trabajando para ampliar las prestaciones

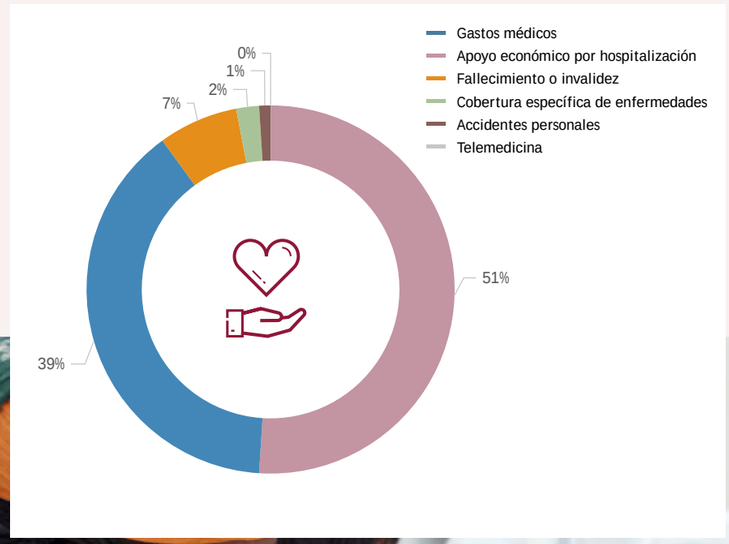
Los productos de apoyo económico por hospitalización alcanzaron el mayor número de personas en 2023: 7,7 millones de personas cubiertas (aproximadamente la mitad de todas las personas cubiertas por un seguro de salud), seguidos del seguro de gastos médicos, con el 39 % de las personas cubiertas (Figura 25). Los productos de apoyo económico por hospitalización se concentran en África, y Asia y el Pacífico, y no han despegado de la misma manera en América Latina y el Caribe, donde ningún producto registra el apoyo económico por hospitalización como cobertura principal. La mayoría de los productos de la región son productos más completos que cubren los gastos médicos.

A pesar de la prevalencia de productos sencillos de apoyo económico por hospitalización en la mayoría de las regiones, los proveedores de seguros entrevistados para este estudio informaron acerca de los esfuerzos en curso para ampliar las prestaciones de salud. Estos proveedores están implantando prestaciones adicionales, como pagos en efectivo en caso de diagnóstico de enfermedades específicas, así como cobertura ambulatoria.

La telemedicina, aunque rara vez es la cobertura principal, suele combinarse con otros productos de seguro de salud. Un tercio de los productos de gastos médicos, por ejemplo, también ofrecen servicios de telemedicina. El interés por los servicios de telemedicina se disparó durante la pandemia de COVID-19, y se calcula que la telemedicina podría facilitar el acceso a la atención sanitaria a 285 millones de personas más solo en el África subsahariana.[35] Aunque las ofertas de telemedicina se incrementaron durante la pandemia, las aseguradoras informan que los clientes suelen dudar inicialmente en utilizarla. Ahora, los servicios de telemedicina siguen evolucionando a medida que las aseguradoras encuentran el equilibrio adecuado entre la atención sanitaria virtual y la presencial.

FIGURA 25

PRINCIPALES RIESGOS CUBIERTOS POR PRODUCTOS DE SEGURO DE SALUD



“Los productos de apoyo económico por hospitalización alcanzaron el mayor número de personas en 2023: 7,7 millones de personas cubiertas...”

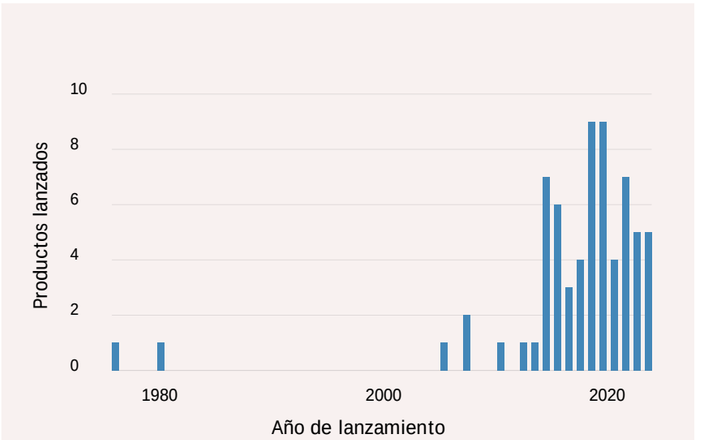
[35] Fondo del PNUD para la Financiación de Seguros y Riesgos. 2022. Insurance and telemedicine in Africa: A moonshot in response to COVID-19 (Seguros y telemedicina en África: un salto gigantesco en respuesta a la COVID-19). Nueva York. Disponible en https://irff.undp.org/publications/insurance-and-telemedicine-africa-moonshot-response-covid-19.

El último decenio ha sido testigo del lanzamiento de un gran número de productos de microseguros sanitarios y, en particular, de productos de apoyo económico por hospitalización

Los microseguros de salud han registrado un importante repunte de nuevos productos en la última década (Figura 26), ya que el 85 % de todos los productos de seguros de salud reportados para este estudio se lanzaron a partir de 2014.

FIGURA 26

AÑO DE LANZAMIENTO DE PRODUCTOS DE SALUD



Las subvenciones desempeñan un papel relativamente pequeño en los microseguros de salud

Relativamente pocos productos de microseguros de salud (5 %) declararon recibir subvenciones, y todos estos se encontraban en África. Estos productos son una mezcla de productos de gastos médicos y productos de apoyo económico por hospitalización, y cubren conjuntamente a cerca de 0,6 millones de personas, casi el 4 % de todas las cubiertas a través de microseguros de salud.

A pesar de ofrecer una cobertura más completa, ningún producto sanitario de América Latina y el Caribe declaró recibir subvenciones. Esto se debe probablemente a que las ayudas públicas se concentran en los planes nacionales de salud, mientras que los donantes no subvencionan mucho el mercado privado de seguros de enfermedad en el continente.

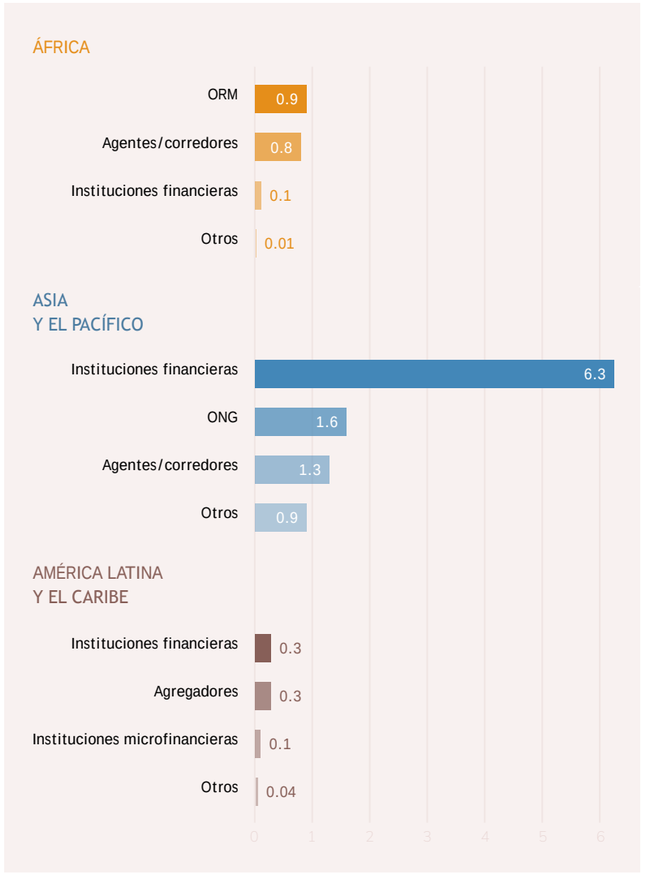
DISTRIBUCIÓN Y PAGOS

Las instituciones financieras desempeñan un papel fundamental en la distribución de la salud, y los ORM son un importante canal de distribución en África

El principal canal de distribución que se utiliza para los microseguros de salud varía en las tres regiones estudiadas (Figura 27). La importancia de los ORM en la distribución de seguros de salud en África es notable, dado que estos operadores desempeñan un papel mucho menor en otras líneas de productos en África. Las instituciones financieras constituyen un distribuidor clave en todas las regiones.

FIGURA 27

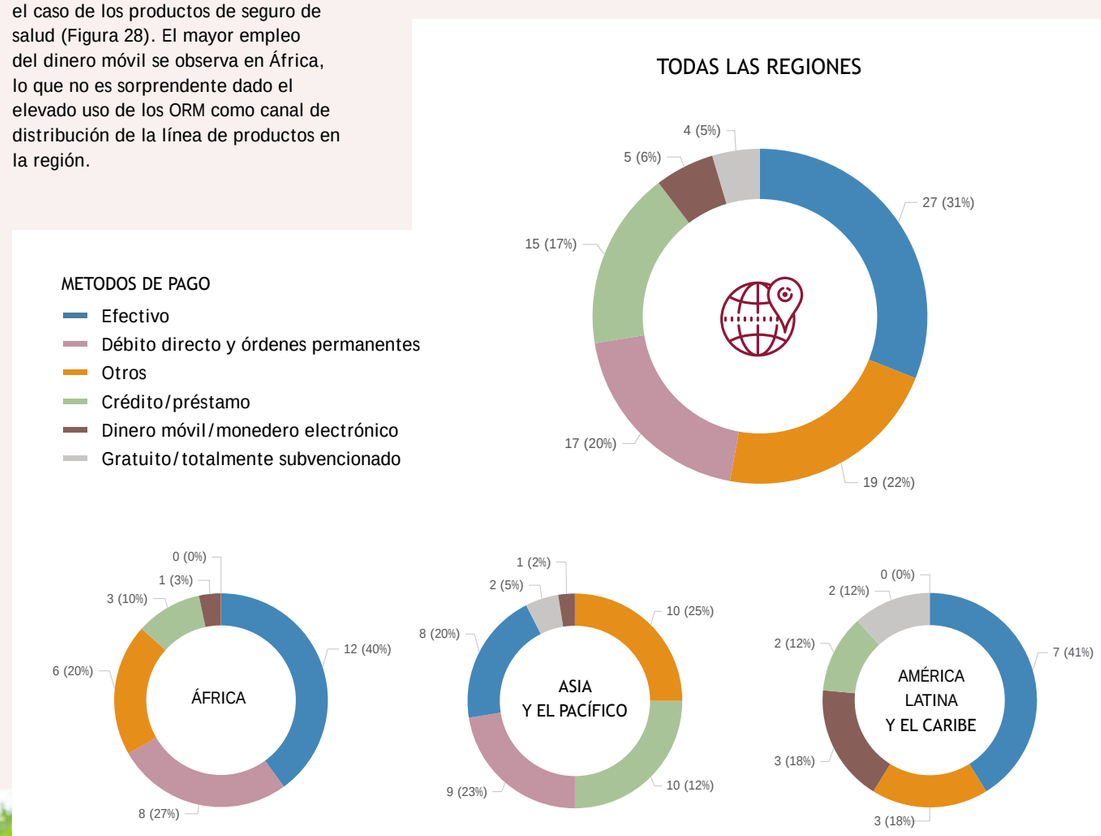
TRES PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE MICROSEGUROS DE SALUD POR REGIÓN (MILLONES DE PERSONAS ALCANZADAS)

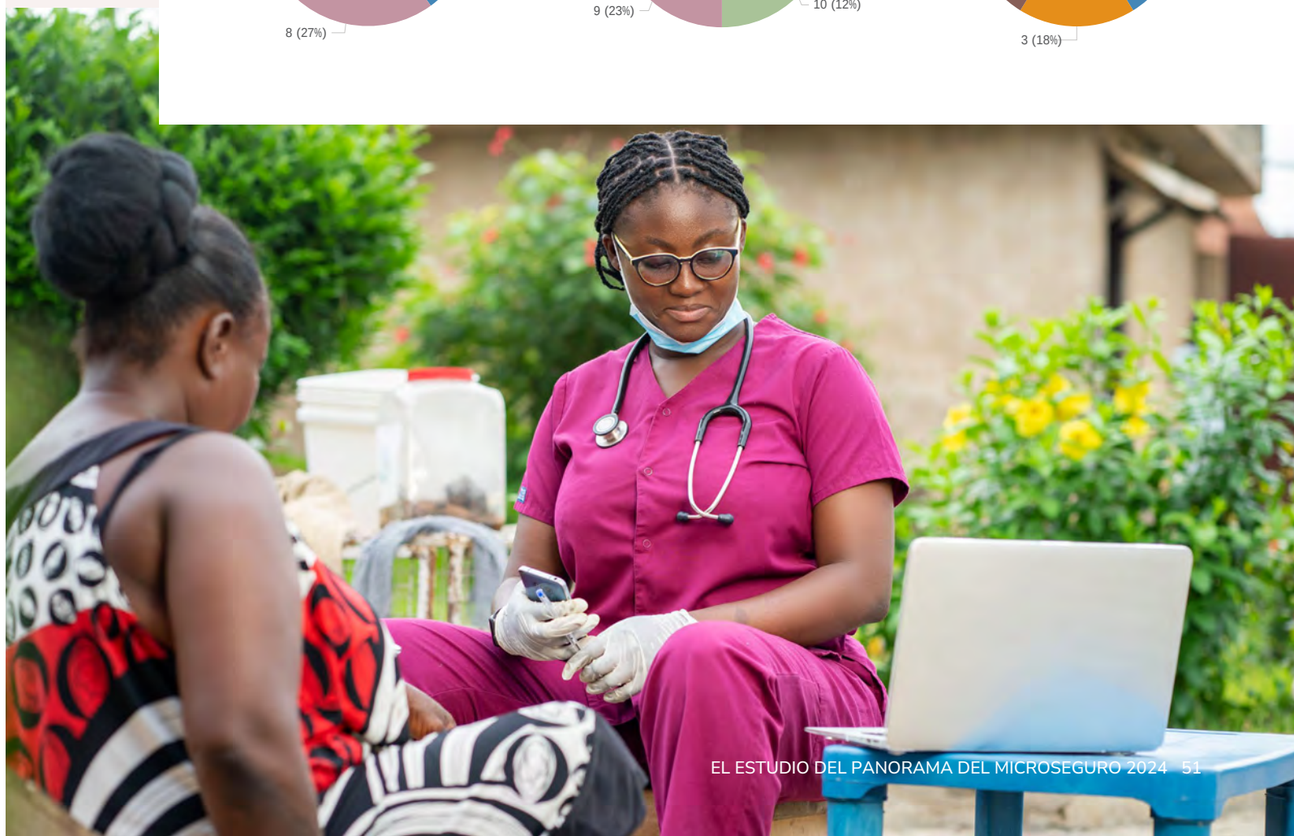


La domiciliación bancaria, el dinero en efectivo y el dinero móvil son las formas de pago más importantes en el caso de los productos de seguro de salud (Figura 28). El mayor empleo del dinero móvil se observa en África, lo que no es sorprendente dado el elevado uso de los ORM como canal de distribución de la línea de productos en la región.

FIGURA 28

NÚMERO DE PRODUCTOS QUE UTILIZAN CADA FORMA DE PAGOPARA EL SEGURO DE SALUD





INDICADORES DE RESULTADOS SOCIALES

Los índices de siniestralidad varían de manera considerable, y los clientes suelen beneficiarse de reclamaciones más elevadas en los productos más maduros

La mediana del índice de siniestralidad de todos los productos de seguro de salud es del 22 %, y las medianas de los índices más elevados se registran en Asia y el Pacífico (28 %). Los índices de aceptación son generalmente elevados, con una mediana de índice de aceptación de reclamaciones del 100 % en Asia y el Pacífico, así como en América Latina y el Caribe, y del 97 % en África.[36]

Los índices de siniestralidad son muy diversos y en ellos influyen diversos factores. La Figura 29 muestra los valores de la mediana y el cuartil de los productos de seguro de salud en cada región, así como el valor medio. El rango intercuartílico (que excluye el 25 % más alto y el 25 % más bajo de los resultados) abarca desde índices de siniestralidad de solo un dígito hasta índices del 62 % (en Asia y el Pacífico).

Los índices de siniestralidad suelen ser más elevados entre los productos de seguros de salud más maduros: los lanzados antes de 2017 presentan un índice de siniestralidad del 28 %, frente al 16 % de los productos lanzados posteriormente.

En 2023, el tiempo total de tramitación de las reclamaciones (desde que se produce el siniestro hasta el pago final) se situó en una mediana de 15 días. El tiempo de tramitación interno (desde la recepción de toda la documentación requerida hasta el pago) se ubicó en una mediana de ocho días. Como en años anteriores, estos tiempos fueron más altos en América Latina y el Caribe, y más bajos (con solo siete días de tiempo total) en África (Figura 30).

La constante prevalencia de productos relativamente sencillos en África y Asia y el Pacífico con coberturas bajas, como las ayudas económicas por hospitalización, se refleja en la mediana de siniestralidad relativamente reducida de las reclamaciones pagadas por seguros de salud en esas regiones, a saber, una mediana de 193 USD y 81 USD, respectivamente. En América Latina y el Caribe, en cambio, la mediana del monto de las reclamaciones es de 3.034 USD, lo que refleja la mayor proporción de seguros de gastos médicos en la región (que representan dos tercios de las personas cubiertas con un seguro de salud en la región).

FIGURA 29

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD
DE LOS MICROSEGUROS DE SALUD POR REGIÓN

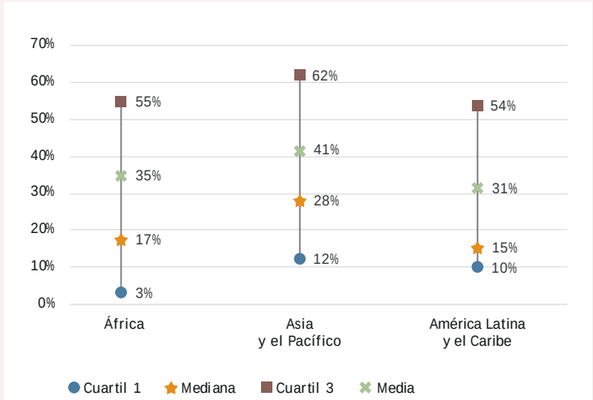
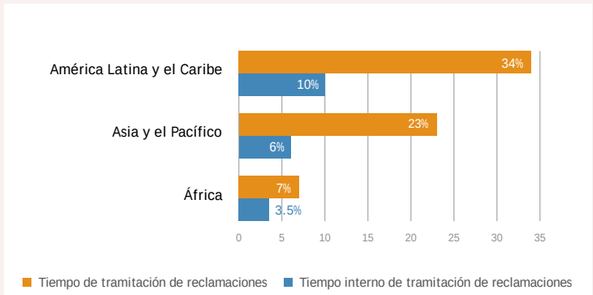


FIGURA 30

MEDIANA DE LOS TIEMPOS DE TRAMITACIÓN
DE LAS RECLAMACIONES EN MICROSEGUROS DE SALUD



[36] Aunque las medianas de los índices de aceptación de reclamaciones son del 100 % en Asia y el Pacífico, y en América Latina y el Caribe, los índices medios de aceptación de reclamaciones son del 90 % y el 83 % respectivamente El índice medio de aceptación de reclamaciones en África se ubica en 88 %.

ACCESO DE LAS MUJERES A LOS MICROSEGUROS DE SALUD

Existen brechas en el acceso de las mujeres a los microseguros de salud en África y en los productos distribuidos a través de ORM

Las aseguradoras dieron información sobre el género de los titulares de pólizas en lo que respecta al 41 % de los productos y sobre el género de vidas cubiertas al 43 % de los productos de microseguros de salud. Cuando las aseguradoras facilitaron este tipo de información, las mujeres representaron el 50 % de los titulares de pólizas y el 52 % de las personas cubiertas por microseguros de salud.

Como en todas las líneas de negocio, los datos sobre el género de los clientes son vitales para saber hasta qué punto los microseguros llegan a las mujeres. Esto es especialmente importante en el ámbito de la salud, dadas las necesidades sanitarias específicas de las mujeres, así como el papel de la salud materna en la mortalidad infantil y los resultados sanitarios. Los expertos entrevistados han destacado, por ejemplo, el atractivo de los productos de ayuda económica por hospitalización, que suelen incluir la hospitalización por maternidad.

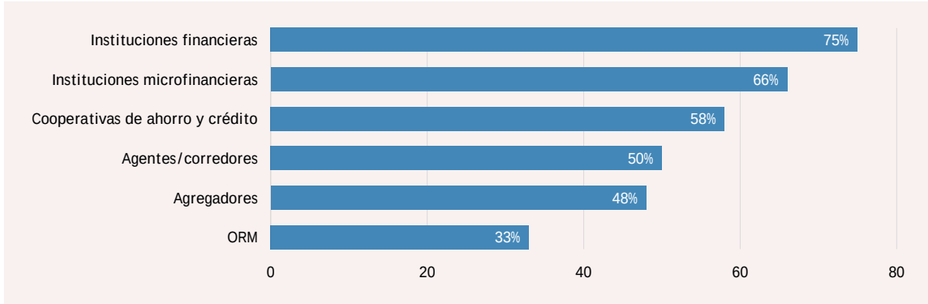
Curiosamente, estas cifras varían de manera considerable de una región a otra: las mujeres representan solo el 43 % de los titulares de póliza en África, frente a proporciones mucho más elevadas tanto en Asia y el Pacífico (70 %) como en América Latina y el Caribe (67 %). Esto está estrechamente relacionado con los canales de distribución que se utilizan para distribuir seguros de salud en cada región. Los ORM, que desempeñan un papel destacado en la distribución de microseguros de salud en África, tienden a llegar a proporciones relativamente bajas de mujeres.

Tampoco suelen facilitar información sobre el género de los usuarios para este estudio, ya que solo un tercio pudo proporcionar esa información.

En cambio, las instituciones financieras y de microfinanzas, que desempeñan un papel más importante en la distribución de microseguros de salud en otras regiones, suelen llegar a una proporción mucho mayor de mujeres (Figura 31).

FIGURA 31

PROPORCIÓN DE TITULARES DE PÓLIZA FEMENINAS POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN



RIESGO CLIMÁTICO Y SALUD

Los riesgos climáticos y sanitarios están íntimamente vinculados y las aseguradoras innovadoras están abordando esta intersección

El cambio climático se reconoce como una de las principales amenazas para la salud pública, y los riesgos climáticos y sanitarios están estrechamente relacionados. La Organización Mundial de la Salud ha señalado que:

> *"El cambio climático está afectando la salud de múltiples maneras, entre ellas provocando muertes y enfermedades por fenómenos meteorológicos extremos cada vez más frecuentes, como olas de calor, tormentas e inundaciones, la alteración de los sistemas alimentarios, el aumento de las zoonosis y las enfermedades transmitidas por los alimentos, el agua y los vectores, así como problemas de salud mental."*[37]

Esta relación es reconocida por los proveedores de seguros, que en los últimos años han empezado a abordar específicamente los riesgos sanitarios agravados por el clima. Los productos de los que se ha informado para este estudio incluyen ejemplos interesantes, como los productos de agricultura climática combinados con coberturas de ayuda económica por hospitalización, así como seguros patrimoniales en caso de catástrofe natural combinados con coberturas para enfermedades específicas. Las coberturas de salud relacionadas con el clima incluyen coberturas específicas para enfermedades transmitidas por vectores, como la malaria.

Por supuesto, los productos pueden abordar problemas de salud sin cubrir directamente los costes sanitarios. La Self-Employed Women's Association (SEWA), por ejemplo, ha lanzado un producto de microseguros en la India (en colaboración con Climate Resilience for All, Swiss Re Public Sector Solutions y la Women's Climate Shock Insurance and Livelihood Initiative -WCS) que ofrece cobertura de sustitución de ingresos en caso de calor extremo. Esto ayuda a los clientes a evitar trabajar en condiciones peligrosas.[38]

[37] World Health Organization. 2023. Cambio climático. Disponible en https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/climate-change-and-health.

[38] Climate Resilience for All. 2024. Women's climate shock insurance and livelihoods initiative (Iniciativa de mujeres sobre seguros y medios de subsistencia en caso de crisis climática). Disponible en https://www.climateresilience.org/wcsprogram.

REASEGURO

Como se espera, dado el tipo de riesgos cubiertos, el uso del reaseguro es comparativamente bajo en los productos de microseguro de salud

El uso del reaseguro se registra en el 13 % de los productos de microseguros de salud, lo que es relativamente bajo en comparación con otras líneas de productos y con la mediana general del 20 %. Esto está relacionado con el tipo de riesgo cubierto, que no suele implicar las pérdidas catastróficas potenciales asociadas con algunas otras líneas de productos como los seguros patrimoniales o agrícolas.

La cifra varía según la región, entre 17 % en África, 15 % en Asia y el Pacífico, y 7 % en América Latina y el Caribe.

Vida y accidentes

DATOS CLAVE

Los productos de vida y accidentes son el tipo de microseguro más extendido en todo el mundo, ya que cubren al 80 % de todas las personas a las que llegan los microseguros. 281 millones de personas recibieron alguna protección de vida y accidentes con productos de microseguros en todas las líneas de productos, lo que representa el 9,4 % de la población destinataria.

60%

El seguro de vida está especialmente extendido en la India, donde 24 productos representan alrededor del 60 % de todas las vidas cubiertas por productos de vida y accidentes en todos los países.

Las primas recaudadas por los productos de vida y accidentes representan el 7,6 % del mercado de microseguros de vida y accidentes, que se estima en 28,9 mil millones de USD en los países estudiados.

17 M

En África, el seguro funerario está mucho más extendido que en otras regiones, ya que cubre a 17 millones de personas.

La distribución de los seguros de vida y accidentes está dominada por instituciones financieras y microfinancieras y por agentes y corredores en las tres regiones. También desempeñan un papel menor los ORM en África y las cooperativas de ahorro y crédito en Asia y el Pacífico, así como en América Latina y el Caribe.

La mediana del índice de siniestralidad de los productos de vida y accidentes en 2023 es del 21 %. Los seguros de accidentes personales en América Latina y el Caribe, pese a ser la segunda línea de productos más importante de la región, presentan los índices de siniestralidad más bajos, lo que indica la necesidad de apuntalar el valor para el cliente en esta línea de productos.

Los riesgos climáticos están estrechamente relacionados con los riesgos de vida y accidentes. Los expertos sugieren que, de aquí a 2050, el cambio climático podría provocar 14,5 millones de muertes más en todo el mundo (lo que equivale a un aumento del 1 % de la mortalidad mundial).

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO

Los productos de vida y accidentes son el tipo de microseguro más extendido en todo el mundo

Los productos de vida y accidentes representan con creces la mayor categoría de todos los productos de microseguros comunicados, que dan cuenta conjuntamente del 80 % de las personas cubiertas. A los efectos de este estudio, se incluyen cinco tipos de productos en la categoría de seguros de vida y accidentes: seguro de vida, seguro funerario, seguro de vida crédito o protección de préstamos, seguro de accidentes personales y seguro de inversión o ahorro.[39] Los microseguros de vida y funerarios fueron los primeros productos de microseguros que surgieron en el sector, originalmente para cubrir el riesgo de que los préstamos a instituciones microfinancieras quedaran insolutos en caso de fallecimiento del prestatario. Los productos vinculados a préstamos siguen siendo comunes, pero ahora existe una gama más amplia de productos de vida y accidentes.

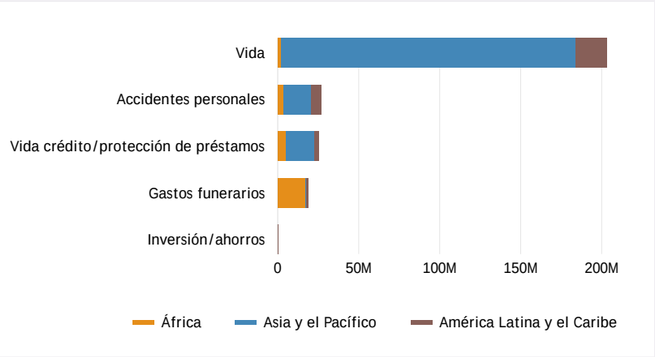
En total, se declararon 559 productos en la categoría de vida y accidentes, que cubren conjuntamente a 275 millones de personas. De esos productos, 24 en la India representaban alrededor del 60 % de todas las vidas cubiertas por productos de vida y accidentes.

En el conjunto de Asia y el Pacífico, 217 millones de personas estaban cubiertas, lo que representa el 79 % de todas las vidas cubiertas por seguros de vida y accidentes. Esta cifra contrasta con los 28 millones de personas cubiertas en África y los 30 millones en América Latina y el Caribe.

El seguro de vida ocupa un lugar especialmente destacado (Figura 32), ya que cubre a casi 203 millones de personas. En África, sin embargo, el seguro funerario está mucho más generalizado que en otras regiones, ya que cubre a 17 millones de personas, más de dos tercios de todas las cubiertas por seguros de vida o accidentes en la región.

FIGURA 32

NÚMERO DE PERSONAS CUBIERTAS
POR PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES (MILLONES)



Además, las prestaciones de vida y accidentes suelen ofrecerse como coberturas secundarias de productos de otros ramos, como los seguros de salud, patrimoniales, agrícolas y automotrices. En total, 281 millones de personas recibieron algún tipo de protección de vida y accidentes con productos de microseguros a través de otras líneas de productos (31 millones en África, 219 millones en Asia y el Pacífico, y 31 millones en América Latina y el Caribe).

[39] Debido a las características específicas de la línea de productos, los productos de inversión y ahorro no se incluyen en los cálculos de las primas por persona cubierta, las primas en proporción a la suma asegurada ni los índices de siniestralidad. Las primas comunicadas incluyen un componente de seguro, además de un componente de ahorro que se devuelve al cliente, lo que significa que las cifras de las primas no son totalmente comparables a las de otras líneas de productos.

RECUADRO 3

MICROSEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Los microseguros de vida y accidentes contribuyen al logro de los ODS, en particular los ODS 1, 3 y 8:

ODS 1 - Fin de la pobreza: La pérdida de ingresos debida al fallecimiento de un familiar o a un accidente que impida trabajar a los asalariados puede representar un enorme choque financiero para las familias, exponiéndolas al riesgo de caer en la pobreza. Los gastos funerarios por sí mismos pueden poner a prueba la economía familiar. Los microseguros de vida y accidentes pueden ayudar a las familias a lidiar económicamente con esos momentos.

ODS 3 - Salud y bienestar: El seguro de accidentes ofrece apoyo financiero a las personas que han sufrido un accidente, lo que las ayuda a que puedan ausentarse del trabajo para su recuperación y, potencialmente, a cubrir los gastos de atención médica, contribuyendo así a su recuperación y a su bienestar.

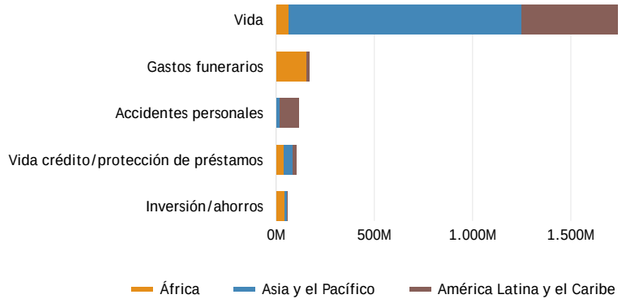
ODS 8 - Trabajo decente y crecimiento económico: Los microseguros de vida y accidentes constituyen una alternativa para quienes no se benefician de esta protección como parte de las prestaciones laborales o de la seguridad social. Además, los seguros de vida crédito y los vinculados a préstamos promueven el acceso al crédito por los propietarios de mipymes, al permitirles invertir en sus empresas y hacerlas crecer.

El seguro de vida es especialmente exitoso, ya que representa 1,8 mil millones de USD en primas

Se recaudaron 2,2 mil millones de USD en concepto de primas de vida y accidentes en 2023 (0,3 mil millones de USD en África, 1,3 mil millones de USD en Asia y el Pacífico y 0,6 mil millones de USD en América Latina y el Caribe). Las primas más elevadas correspondieron con creces a los seguros de vida (1,8 mil millones de USD), seguidos de los de vida crédito (0,17 mil millones de USD) (Figura 33).

FIGURA 33

TOTAL DE PRIMAS COBRADAS POR PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES (MILLONES DE USD)

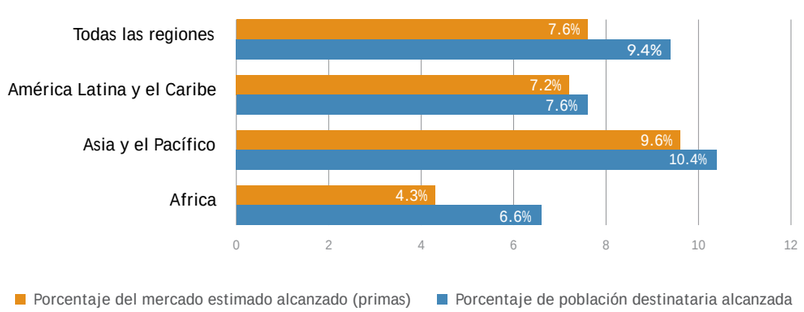


La mediana de primas por vida cubierta fue de 13 USD. Los productos más caros son los de seguro de vida (15 USD), mientras que los más baratos son los de seguro de accidentes, una mediana de 6 USD.

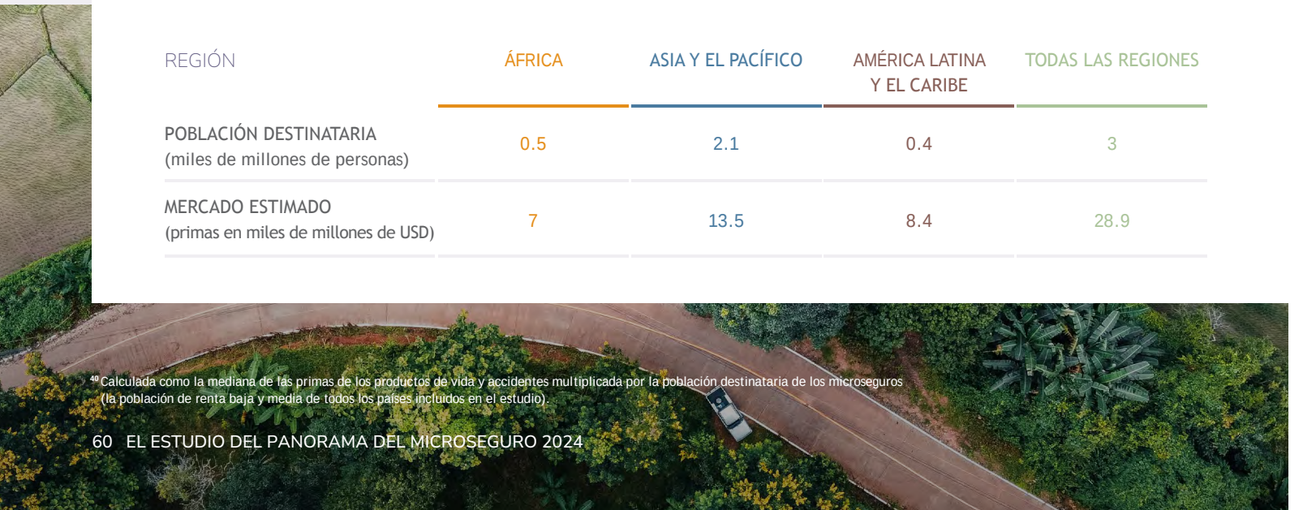
Los seguros de vida y accidentes alcanzan a una parte significativa de la población destinataria (9,4 %) (independientemente del tipo de producto), pero hay un amplio margen de crecimiento. De manera similar, las primas recaudadas por los productos de vida y accidentes representan el 7,6 % del mercado de los microseguros de vida y accidentes, estimado en 28,9 mil millones de USD en los países estudiados[40] (Figura 33). Los mayores niveles de penetración se registran en Asia y el Pacífico (Figura 34).

FIGURA 34

PENETRACIÓN DE MERCADO DE PRODUCTOS QUE CUBREN RIESGOS DE VIDA Y ACCIDENTES



REGIÓN	ÁFRICA	ASIA Y EL PACÍFICO	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	TODAS LAS REGIONES
POBLACIÓN DESTINATARIA (miles de millones de personas)	0.5	2.1	0.4	3
MERCADO ESTIMADO (primas en miles de millones de USD)	7	13.5	8.4	28.9



[40] Calculada como la mediana de las primas de los productos de vida y accidentes multiplicada por la población destinataria de los microseguros (la población de renta baja y media de todos los países incluidos en el estudio).

Los productos de vida y accidentes alcanzan una gran ampliación de escala, impulsados, al menos en parte, por una elevada proporción de productos de vida crédito y de vida obligatorios.

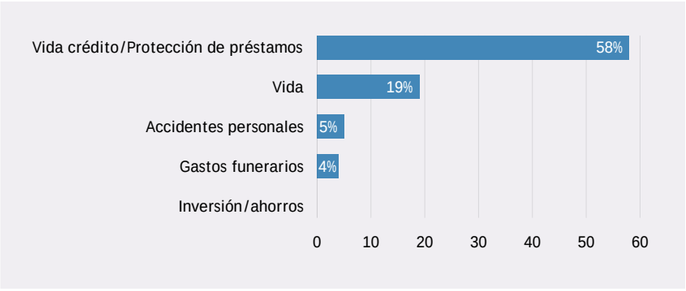
Los productos de vida y accidentes alcanzaron una mediana de 12.300 personas y recaudaron una mediana de 141.500 USD en primas. Los tipos de productos que alcanzan una mayor escala son los de vida crédito y los funerarios (con 29.000 y 28.200 personas, respectivamente) y el menor número de personas se beneficia, por lo general, de productos de ahorro e inversión, con una mediana de solo 4.100 personas.

Uno de los principales factores que contribuyen a que los productos de vida y de vida crédito alcancen una gran escala es el hecho de que suelen ofrecerse de forma obligatoria: es decir, van integrados en productos como los préstamos y son obligatorios para adquirir esos productos. El ejemplo más común corresponde a los productos de vida crédito, que suelen ser un requisito para acceder a los préstamos de las instituciones microfinancieras.

De hecho, el 58 % de los productos de vida crédito se declararon como obligatorios en este estudio. Se trata de la segunda proporción más alta de todas las líneas de productos, y solo el seguro automotriz —obligatorio por ley para todos los conductores— registra proporciones elevadas de productos obligatorios. El seguro de vida también presenta una proporción relativamente alta de productos obligatorios en comparación con otras líneas de productos, con un 19 % (Figura 35).

FIGURA 35

PROPORCIÓN DE PRODUCTOS OBLIGATORIOS EN LOS SEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES

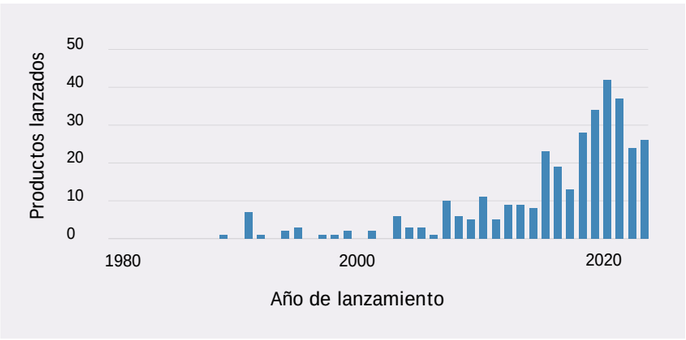


Los productos de vida y accidentes existen desde hace mucho tiempo en el mercado de los microseguros, y algunos de los lanzados hace décadas siguen activos hoy en día

El lanzamiento de productos de vida y accidentes ha sido constante en las últimas décadas (Figura 36) y algunos productos lanzados en las décadas de 1990 y 2000 siguen activos hoy en día.

FIGURA 36

AÑO DE LANZAMIENTO DE PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES



Se subvencionan relativamente pocos productos, pero los productos de vida y accidentes que lo fueron llegan a un número desproporcionadamente alto de personas

En el 6 % de los productos de vida y accidentes se declaró que recibían subvenciones (la mayoría en África, con un pequeño número de productos subvencionados en Asia y el Pacífico y ninguno en América Latina y el Caribe). A pesar de representar solo el 6 % de todos los productos de vida y accidentes, los productos subvencionados llegan conjuntamente a 11,5 millones de personas, es decir, el 10 % de todas las personas beneficiadas con productos de vida y accidentes. Esto sugiere que estos productos son especialmente exitosos en términos de alcance.

DISTRIBUCIÓN Y PAGOS

Las instituciones financieras y microfinancieras, así como los agentes y corredores, siguen dominando la distribución

La distribución de los seguros de vida y accidentes está dominada por las instituciones financieras y microfinancieras y por los agentes y corredores en las tres regiones (Figura 37). También desempeñan un papel menor los ORM en África, que llegan a 1 millón de personas con seguros de vida y accidentes, y las cooperativas de ahorro y crédito, que alcanzan medio millón de personas en Asia y el Pacífico y a 2,1 millones en América Latina y el Caribe.

FIGURA 37

TRES PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LOS MICROSEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES POR REGIÓN (MILLONES DE PERSONAS ALCANZADAS)

Estudio de caso 2 shares the case of SERINSA, a social enterprise that has played a key role in enabling insurance distribution through microfinance institutions in Central America.

ESTUDIO DE CASO 2

SERINSA – TENDIENDO PUENTES PARA LOS SEGUROS INCLUSIVOS EN CENTROAMÉRICA

En 2015, la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF) comenzó a diseñar un programa para impulsar la presencia y penetración de los microseguros, como parte de sus esfuerzos para apoyar a los microempresarios. En lugar de crear una empresa de corretaje, decidió crear una entidad que actuara como facilitadora en la creación de un ecosistema de seguros inclusivo, en particular mediante el apoyo y la creación de capacidades en las instituciones microfinancieras. Para que la iniciativa fuera sostenible y generara ingresos, se decidió constituirla como sociedad anónima. SERINSA (Servicios Inclusivos S.A.) se lanzó en 2016 en Panamá. Desde entonces, la empresa se ha expandido a otros países centroamericanos.

SERINSA es una empresa social que promueve los microseguros mediante asistencia técnica al sector de las microfinanzas. Crea un puente entre las aseguradoras y las instituciones microfinancieras, las cooperativas y otros canales comerciales, y les ayuda a ofrecer seguros adaptados a las necesidades de las poblaciones vulnerables. Para ello, ofrece asesoramiento técnico, formación a aseguradoras y canales de distribución, estudios de mercado, apoyo al diseño y desarrollo de productos y alquila su sistema integrado de gestión de productos de seguros.

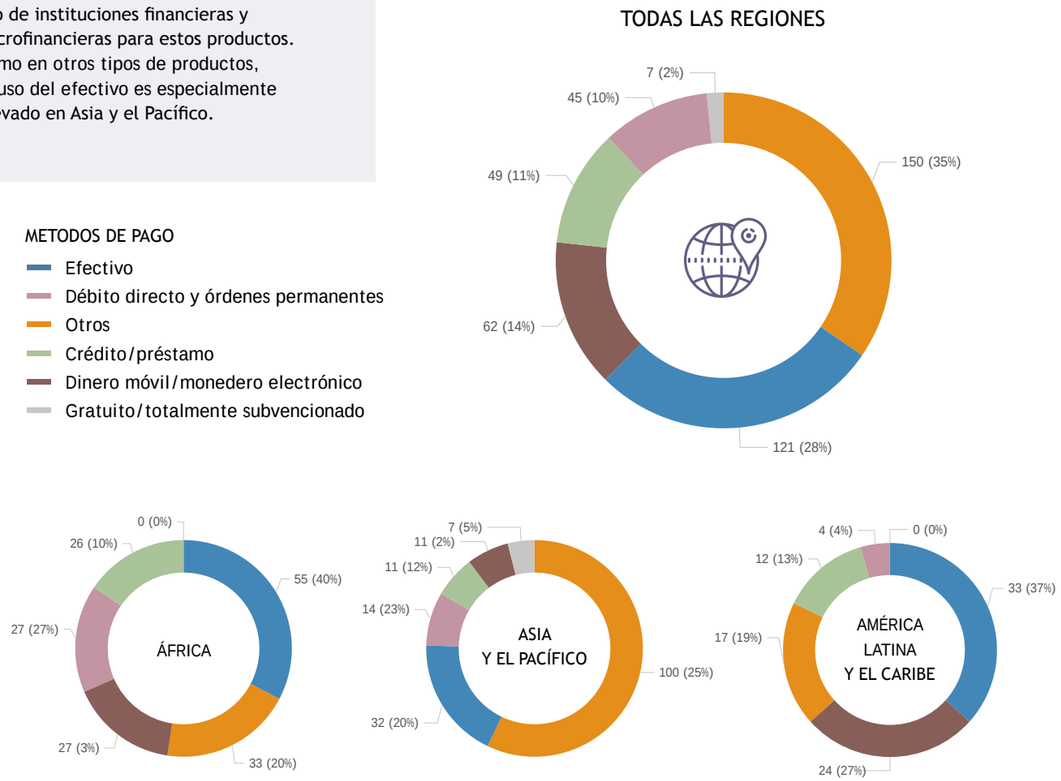
SERINSA ha desempeñado un papel importante en el desarrollo de los mercados de seguros inclusivos en América Central. Sus actividades han contribuido a sensibilizar a las aseguradoras sobre la necesidad de asegurar a los segmentos desatendidos (y los requisitos específicos necesarios para estos clientes, como simplificar la burocracia, los procesos de reclamación, los costes, etc.). Además, ha desempeñado un papel crucial en el establecimiento de puentes entre las partes interesadas en mercados en los que aún no se han desarrollado y en los que existen obstáculos como la falta de regulación. Además, SERINSA ha llevado a cabo programas piloto de educación sobre seguros, con el objetivo de conectar con los programas de educación financiera existentes.

En la actualidad, la empresa social colabora con 16 instituciones de países centroamericanos, emitiendo conjuntamente más de 112.000 pólizas y alcanzando 1,9 millones de USD en primas totales en 2023.

El efectivo, la domiciliación bancaria y los préstamos son las formas de pago más comunes para los seguros de vida y accidentes (Figura 38), lo que se correlaciona con el elevado uso de instituciones financieras y microfinancieras para estos productos. Como en otros tipos de productos, el uso del efectivo es especialmente elevado en Asia y el Pacífico.

FIGURA 38

FORMAS DE PAGO EN PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES



INDICADORES DE RESULTADOS SOCIALES

Una conclusión clave es que los productos de accidentes en América Latina y el Caribe, a pesar de ser la segunda línea de productos más importante en la región, registran los índices de siniestralidad más bajos, lo que indica la necesidad de velar por que los clientes reciban valor de estos productos

La mediana del índice de siniestralidad de los productos de vida y accidentes en 2023 fue del 21 % y el índice de aceptación fue de casi 99 %, ambos indicadores congruentes con los índices registrados el año anterior. El índice varía de una región a otra: una mediana del 25 % en África, del 22 % en Asia y el Pacífico, y del 16 % en América Latina y el Caribe. El índice también difiere entre las líneas de productos, siendo los productos de vida crédito los que presentan la mediana de índices de siniestralidad más elevada —un 27 %— y los seguros de accidentes personales los que presentan los índices más bajos: un 14 %.

Es importante subrayar que los índices de siniestralidad varían de manera considerable. La figura 39 muestra los valores de la mediana, la media y el cuartil de los productos de seguros de vida y accidentes en cada región. El rango intercuartílico (que excluye el 25 % más alto y el 25 % más bajo de los resultados) abarca desde índices de siniestralidad de un solo dígito hasta alrededor del 60 % en África y en América Latina y el Caribe. En América Latina y el Caribe, los valores se desplazan ligeramente hacia abajo, con un rango intercuartílico que va del 9 % al 43 %.

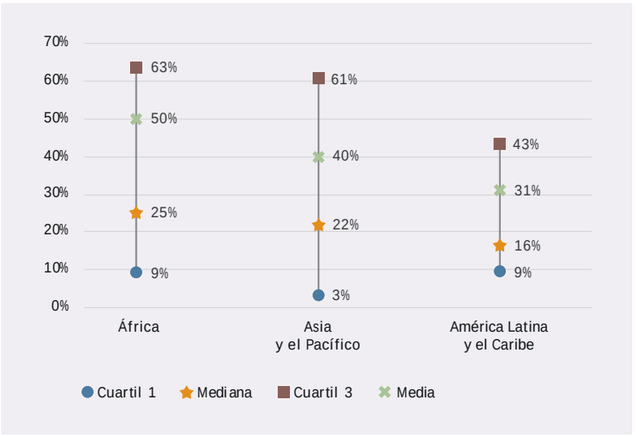
Además, los productos de vida y accidentes más maduros suelen presentar índices de siniestralidad más elevados, como en otras líneas de productos. Los productos lanzados antes de 2017, por ejemplo, presentan una mediana de índices del 24 %, frente al 16 % de los lanzados en los años siguientes.

En el caso de los seguros de vida, la sensibilización de los clientes es especialmente importante. No solo los titulares de póliza deben estar bien informados, sino que también es vital que los beneficiarios lo estén también y sepan cómo reclamar las prestaciones, de modo que estén preparados para hacerlo tras el fallecimiento del titular de la póliza.

> *"Los productos lanzados antes de 2017, por ejemplo, presentan una mediana de índices del 24 %, frente al 16 % de los lanzados en los años siguientes."*

FIGURA 39

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD EN MICROSEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES POR REGIÓN

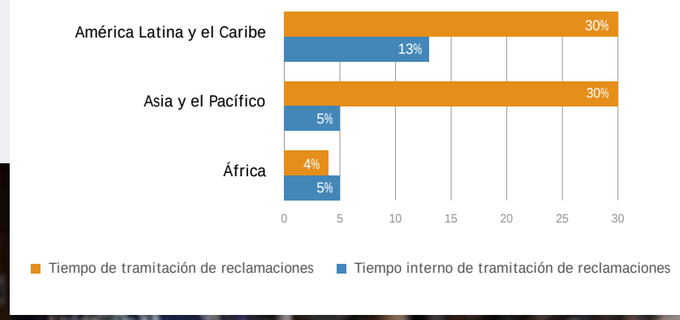


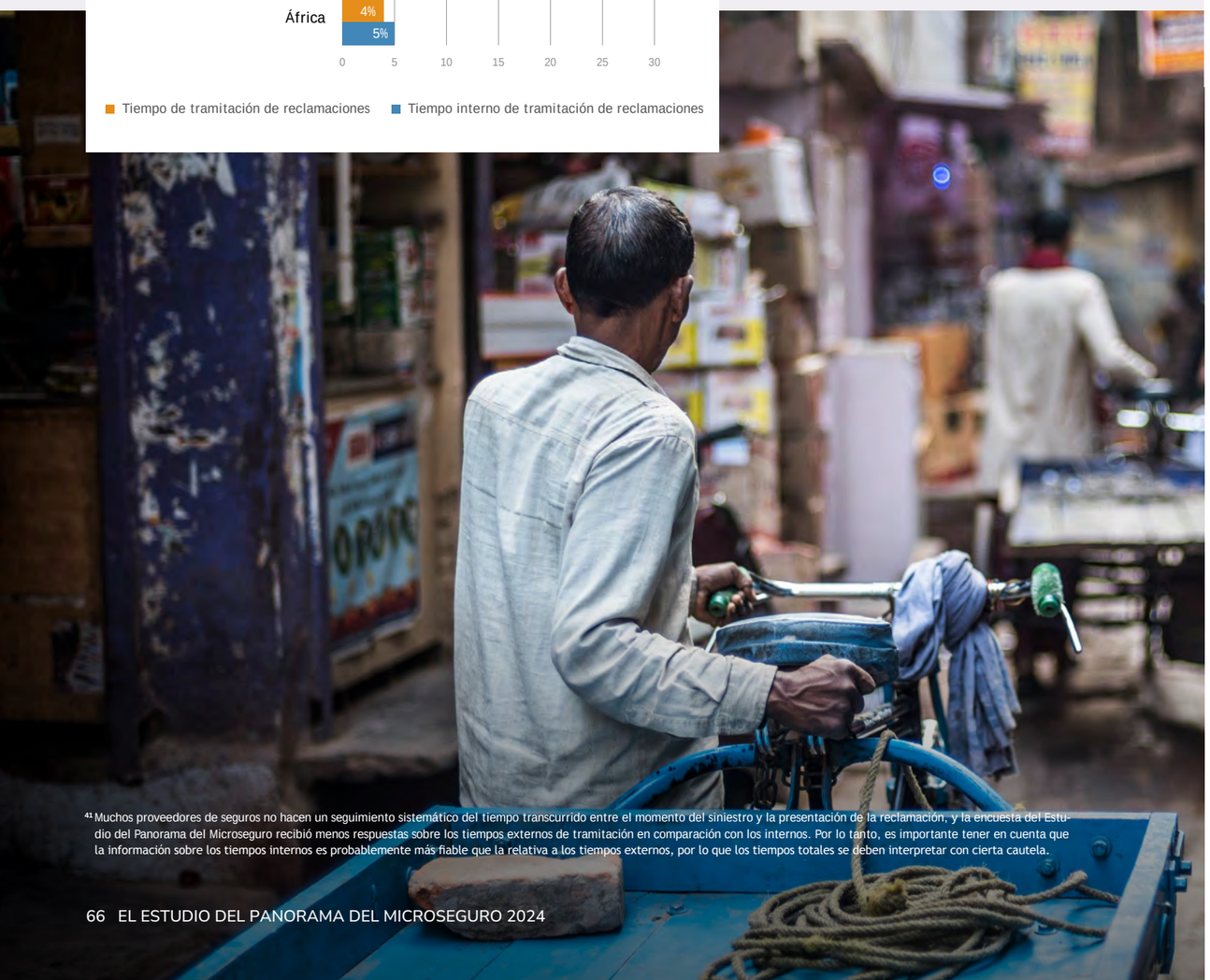
El seguro de accidentes personales en América Latina y el Caribe es el segundo tipo de producto más importante, tanto en términos de personas cubiertas como de ingresos por primas. Sin embargo, esta es también la categoría con los índices de siniestralidad más bajos, con una mediana del 14 % a nivel mundial y del 12 % en América Latina y el Caribe. Los productos de seguro de accidentes distribuidos a través de instituciones financieras presentan índices de reclamaciones particularmente bajos, con una mediana de solo el 10 % en la región. Esto sugiere que es necesario prestar especial atención a este importante tipo de producto en la región para asegurarse de que aporte suficiente valor a los clientes, especialmente en Argentina, Brasil, Guatemala y Perú, donde las medianas de índices son las más bajas.

La mediana del tiempo de tramitación de las reclamaciones en los productos de vida y accidentes en las tres regiones es de 15 días, con tiempos de respuesta relativamente bajos en África (un total de cinco días) en comparación con Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe (30 días) (Figura 40), cifras muy cercanas a las regionales generales.

FIGURA 40

MEDIANA DE LOS TIEMPOS DE TRAMITACIÓN DE LAS RECLAMACIONES EN PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES[41]





[41] Muchos proveedores de seguros no hacen un seguimiento sistemático del tiempo transcurrido entre el momento del siniestro y la presentación de la reclamación, y la encuesta del Estudio del Panorama del Microseguro recibió menos respuestas sobre los tiempos externos de tramitación en comparación con los internos. Por lo tanto, es importante tener en cuenta que la información sobre los tiempos internos es probablemente más fiable que la relativa a los tiempos externos, por lo que los tiempos totales se deben interpretar con cierta cautela.

ACCESO DE LAS MUJERES A LOS SEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES

Las mujeres parecen representar alrededor de la mitad de los titulares de póliza, pero faltan datos desglosados por género

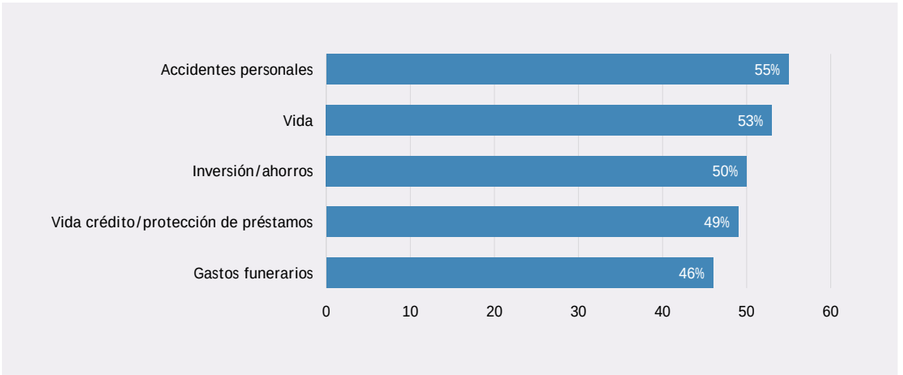
En muchos de estos productos se dispone de datos limitados sobre el género, ya que la información de este tipo sobre el titular de la póliza solo está disponible en el 47 % de los productos y la información sobre las mujeres cubiertas está disponible en el 50 % de los productos.

Según los datos comunicados, las mujeres representan el 50 % de los titulares de póliza en productos de microseguros de vida y accidentes, y el 49 % de las vidas cubiertas. Las tasas más elevadas de mujeres titulares de póliza se observan en los productos de accidentes personales y de vida: 55 % y 53 %, respectivamente (Figura 41).

Una aseguradora que presenta un alcance a una escala particularmente grande con respecto a las mujeres, con seguros de vida y funerarios, es Guardian Life en Bangladesh. En el Estudio de caso 3 se analiza el camino recorrido por la empresa en la última década para llegar a las mujeres a una escala considerable.

FIGURA 41

PORCENTAJE DE TITULARES DE PÓLIZA FEMENINAS EN PRODUCTOS DE VIDA Y ACCIDENTES



ESTUDIO DE CASO 3

GUARDIAN LIFE: PIONEROS EN SEGUROS INCLUSIVOS EN BANGLADESH

Guardian Life Insurance Limited se ha erigido en líder de los microseguros en Bangladesh. Fundada por inversores "ángeles", entre ellos BRAC, la mayor ONG de Bangladesh, la actividad principal de Guardian Life son los microseguros, que representan el 60 % de sus ingresos. Este compromiso refleja la visión de Guardian Life de "seguros para todos" y su objetivo de llegar a las poblaciones subatendidas de todo el país.

El proceso transformador de Guardian Life comenzó en 2015 con un proyecto piloto que llegó a 1 millón de personas en solo 18 meses. El producto, que combinaba el seguro de vida y el seguro funerario, liquida los pagos pendientes de los préstamos y proporciona ayuda inmediata para los gastos funerarios de las familias. La empresa llega ahora a 11 millones de personas al año y ha liquidado más de 120.000 reclamaciones, 33.000 de ellas el año pasado, por un valor de 20 millones de USD. Este crecimiento ha consolidado la posición de Guardian Life como el mayor proveedor de microseguros de Bangladesh.

Las asociaciones con instituciones microfinancieras han sido fundamentales para el crecimiento de la aseguradora. Estas asociaciones permiten una amplia distribución de productos de seguros asequibles y accesibles combinados con préstamos microfinancieros. A pesar de la normativa que les permite autoasegurarse a las instituciones microfinancieras, Guardian Life ha fomentado las asociaciones con estas últimas mediante la oferta de una mayor cobertura, primas más bajas y acuerdos de reparto de beneficios.

La clave del éxito de Guardian Life ha sido su compromiso de atender las necesidades de las poblaciones subatendidas, en particular las mujeres, que constituyen la mayoría de las personas prestatarias de microfinanzas. Las pólizas de Guardian Life se han adaptado, por ejemplo, para tener en cuenta dinámicas familiares complejas, como cónyuges separados o vueltos a casar, lo que garantiza una cobertura justa y flexible. La empresa también ha innovado los procesos de reclamación a fin de minimizar y adaptar los requisitos de documentación. Por ejemplo, cuando fallece el cónyuge de un titular de póliza que trabaja en el extranjero, Guardian Life acepta documentos alternativos a los certificados de defunción, ya que estos últimos pueden ser difíciles de adquirir en otro país.

Combinando escalabilidad, adaptabilidad y un profundo conocimiento de las necesidades del cliente, la empresa ha establecido un parámetro de referencia para los seguros inclusivos en Bangladesh. Sus constantes esfuerzos para desarrollar nuevos productos, como el seguro vinculado a depósitos y el seguro de educación infantil, subrayan aún más su compromiso de ampliar el alcance y el impacto de los microseguros en la región.

RIESGO CLIMÁTICO

Las aseguradoras están evaluando las importantes repercusiones de los riesgos climáticos en las carteras de vida y accidentes

El clima y los riesgos de vida y accidentes están estrechamente relacionados; además, los riesgos físicos y de transición asociados con el cambio climático crean incertidumbre a largo plazo en los seguros de vida y accidentes, tanto para las aseguradoras como para las reaseguradoras. El cambio climático puede conducir a una mayor mortalidad debido al incremento de enfermedades transmitidas por vectores, enfermedades respiratorias, enfermedades cardiovasculares, enfermedades zoonóticas y otros factores;[42] mientras que los desastres climáticos y el deterioro del medio ambiente pueden incrementar la prevalencia de accidentes. Estimaciones del Foro Económico Mundial y Oliver Wyman sugieren que, de aquí a 2050, el cambio climático podría provocar 14,5 millones de muertes más en todo el mundo (lo que equivale a un aumento del 1 % de la mortalidad mundial).[43]

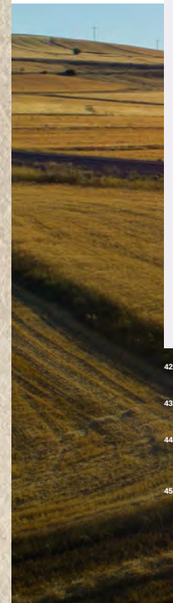
Sin embargo, es posible que se produzca una reducción de las muertes en algunos segmentos de la población, debido a la transición hacia economías bajas en emisiones de carbono, lo que reduciría la exposición a la contaminación atmosférica.[44]

Los proveedores de seguros tienen muy presentes estos riesgos y están evaluando las posibles repercusiones en sus países (RGA, por ejemplo, ha calculado las posibles repercusiones del clima en las tasas de mortalidad de Sudáfrica)[45]. Ocho productos de la categoría de vida y accidentes incluyen una cobertura para catástrofes climáticas o naturales. Sin embargo, es necesario abordar las brechas de capacidad y de datos: las aseguradoras multinacionales y locales tienen distintos niveles de capacidad para modelizar los riesgos climáticos y los datos pertinentes pueden no estar disponibles en igual medida.

REASEGURO

Al igual que en otros ramos de seguros personales, el uso del reaseguro es relativamente bajo en los microseguros de vida y accidentes

El uso del reaseguro se comunica para el 18 % de los productos de microseguros de vida y accidentes; la cifra varía a nivel regional entre el 17 % en África, el 25 % en Asia y el Pacífico, y el 12 % en América Latina y el Caribe. Estas cifras se sitúan ligeramente por debajo de las registradas en el conjunto de los microseguros.



[42] The Geneva Association. 2021. Climate Change Risk Assessment for the Insurance Industry (Evaluación de los riesgos del cambio climático para el sector asegurador). Ginebra. Disponible en https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/climate_risk_web_final_250221.pdf.

[43] Foro Económico Mundial y Oliver Wyman. 2024. Quantifying the Impact of Climate Change on Human Health (Cuantificación del impacto del cambio climático en la salud humana). Ginebra. Disponible en https://www.weforum.org/publications/quantifying-the-impact-of-climate-change-on-human-health/.

[44] Diarmid Campbell-Lendrum, Lucien Manga, Magaran Bagayoko y Johannes Sommerfeld. 2015. Climate change and vector-borne diseases: what are the implications for public health research and policy? (Cambio climático y enfermedades transmitidas por vectores: ¿cuáles son las implicaciones para la investigación y la política de salud pública?) Philosophical Transactions of the Royal Society: Biological Sciences, 370, 1665. Disponible en https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4342958/.

[45] Chris Falkous. 2024. The impact of climate change on future mortality in South Africa (El impacto del cambio climático en la mortalidad futura en Sudáfrica) RGA. Disponible en https://www.rgare.com/knowledge-center/article/climate-change-mortality-risk.

Agricultura, acuicultura y ganadería

DATOS CLAVE

Los productos de microseguros agrícolas, acuícolas y ganaderos llegaron conjuntamente a 42,5 millones de personas, lo que representa el 2,14 % de la población rural de los países estudiados. Las primas recaudadas por los productos agrícolas representan el 7,3 % del mercado estimado.

Las subvenciones son fundamentales para los microseguros agrícolas. El 58 % de los productos de microseguros agrícolas reciben algún nivel de subvención, y estos productos benefician a la gran mayoría (97 %) de todas las personas cubiertas a través de microseguros agrícolas.

Sin lugar a duda, el mayor producto agrícola es el Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY) de la India. Este régimen de seguro de cosechas subvencionado, puesto en marcha en 2016, cubría a casi 37,5 millones de personas en 2023.

Aparte del PMFBY, los productos de microseguros agrícolas suelen alcanzar mayor ampliación de escala en América Latina y el Caribe, a pesar de que la región tiene menos productos registrados y niveles de subvención relativamente bajos.

Los canales de distribución más importantes para los microseguros agrícolas incluyen instituciones financieras y microfinancieras, agentes y corredores, cooperativas agrícolas y otros agregadores.

Los microseguros agrícolas suelen registrar índices de siniestralidad más elevados que otras líneas de productos, y los productos de indemnización presentan índices más altos que los productos indexados.

Las mujeres representan el 42 % de los titulares de póliza, muy por debajo de otras líneas de productos. El canal de distribución a través del cual se venden los productos agrícolas también tiene un impacto importante, ya que los productos vendidos a través de cooperativas de granjeros suelen llegar solo al 23 % de las mujeres titulares de póliza, frente a cifras mucho más elevadas en el caso de los productos distribuidos a través de instituciones financieras.

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO

Los microseguros agrícolas llegan actualmente a 42,5 millones de personas y, de éstas, 37,5 millones (88 %) los reciben a través de un plan nacional en la India

En 2023, se comunicaron 83 productos de microseguros agrícolas (entre ellos microseguros de acuicultura y ganadería), que alcanzaron conjuntamente a 42,5 millones de personas (con 47 productos que cubrían a 2,3 millones de personas en África, 28 productos, a 39,3 millones de personas en Asia y el Pacífico, y 8 productos, a 1 millón de personas en América Latina y el Caribe). Sin lugar a duda, en Asia y el Pacífico el mayor producto agrícola es el Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana (PMFBY) de la India. Este plan de seguro de cosechas, puesto en marcha en 2016, cubría a casi 37,5 millones de personas en 2023, lo que representa el 88 % de todas las personas cubiertas por los planes de agricultura de los que se informa en este estudio.

RECUADRO 4

MICROSEGUROS AGRÍCOLAS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Agriculture microinsurance contributes to the achievement of the SDGs, particularly to SDGs 1, 8 and 13:

ODS 1 - Fin de la pobreza: Aproximadamente 2,6 mil millones de personas en todo el mundo dependen de la agricultura para su subsistencia,[46] y estas cifras se concentran en los países en desarrollo. Los microseguros agrícolas ayudan a proteger los medios de subsistencia de estos productores, ya que les brindan una red de seguridad.

ODS 2 - Hambre cero: Los microseguros agrícolas contribuyen a que los agricultores sean más resilientes y puedan acceder a los créditos, ya que los ayudan a aumentar y mantener la producción de alimentos en todo el mundo, lo que es vital para lograr la seguridad alimentaria.

ODS 13 - Acción por el clima: El cambio climático afecta directamente a la producción agrícola y la seguridad alimentaria de las comunidades. Las soluciones de microseguros agrícolas ofrecen la protección necesaria a los granjeros, cuyos medios de subsistencia y cuya seguridad alimentaria están especialmente expuestos al cambio climático.

Se recaudaron 3,7 mil millones de USD en primas de productos de seguros agrícolas (18,2 millones de USD en África, 3,68 mil millones de USD en Asia y el Pacífico, y 21,2 millones de USD en América Latina y el Caribe). La inmensa mayoría de todas las primas agrícolas corresponden al régimen PMFBY de la India, que por sí solo recaudó 3.650 millones de USD en primas brutas (lo que incluye tanto la contribución de los agricultores a la prima como la subvención gubernamental).

Con este régimen incluido, la agricultura es la línea de negocios con mayores primas registradas en el estudio (representa casi el 60 % de todas las primas registradas). Sin embargo, si se excluyera el régimen PMFBY, la agricultura solo constituiría alrededor del 2 % de todas las primas, y el seguro de vida sería la mayor línea de productos.

La mediana de la prima por persona cubierta en los seguros agrícolas fue de 26 USD (32 USD en África, 9 USD en Asia y 103 USD en América Latina y el Caribe).

[46] FAO. 2022. State of the World's Forests 2022 (Situación de los bosques del mundo 2022). Roma: Disponible en https://www.fao.org/3/cb9360en/online/src/html/executive-summary.html.

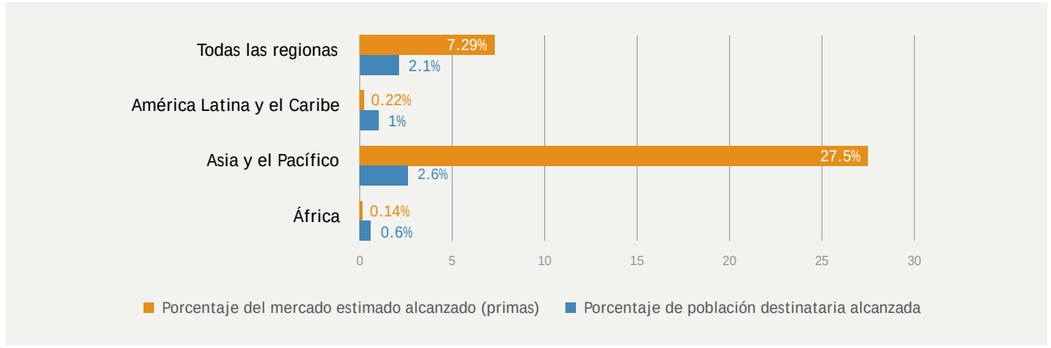
Un 2,1 % de la población rural de los países incluidos en este estudio está actualmente cubierta por microseguros agrícolas

La cantidad de personas cubiertas por productos agrícolas representa el 2,1 % de la población rural: 0,6 % en África, 2,6 % en Asia y el Pacífico, y 1,0 % en América Latina y el Caribe (Figura 42).[47]

El valor estimado del mercado de los microseguros agrícolas en los países seleccionados del Estudio del Panorama es de 51.000 millones de USD (12.900 millones de USD en África, 13.000 millones de USD en Asia y el Pacífico, y 9.700 millones de USD en América Latina y el Caribe). La penetración del mercado de los microseguros agrícolas en los países seleccionados es del 7,3 %, con la mayor proporción del mercado captada en Asia y el Pacífico (27,5 %), muy por encima del nivel en América Latina y el Caribe (0,2 %) y en África (0,1 %).

FIGURA 42

PENETRACIÓN DE MERCADO DE LOS MICROSEGUROS AGRÍCOLAS



REGIÓN	ÁFRICA	ASIA Y EL PACÍFICO	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	TODAS LAS REGIONES
POBLACIÓN RURAL (miles de millones de personas)	0.4	1.48	0.9	1.98
MERCADO ESTIMADO (primas en miles de millones de USD)	12.9	13.3	9.7	51

[47] La población rural se utiliza en este texto como indicador del mercado objetivo de los microseguros agrícolas. Se reconoce que no toda la población rural se dedica a actividades agrícolas y que algunos residentes urbanos poseen tierras agrícolas fuera de la ciudad o se dedican a actividades agrícolas durante una parte del año. Sin embargo, dada la falta de cifras comparables sobre pequeños agricultores en todos los países incluidos en este estudio, se eligió la población rural como indicador.

A pesar del menor número de productos registrados en la región y de los niveles de subvención relativamente bajos, los productos de microseguros agrícolas suelen alcanzar su mayor ampliación de escala en América Latina y el Caribe

En 2023, cada producto agrícola alcanzó una mediana de 8.200 personas cubiertas (una mediana de 6.400 en África, 10.700 en Asia y el Pacífico, y 34.200 en América Latina y el Caribe).

La mediana de las primas cobradas por cada producto es de 152.000 USD, en este caso también con importantes variaciones regionales. En América Latina y el Caribe, la mediana de las primas recaudadas por cada producto asciende a 2,6 millones de USD, mientras que en África es de 212.000 USD, y en Asia y el Pacífico, de 42.000 USD.

En América Latina y el Caribe, los productos agrícolas muestran una ampliación de escala elevada tanto en personas beneficiadas como en primas obtenidas, a pesar del número relativamente bajo de productos registrados en la región: solo ocho productos, frente a 28 en Asia y el Pacífico y 47 en África. Se observa que la región tiene menos productos que llegan a un mayor número de personas, en comparación con un elevado número de planes más pequeños en otros lugares. Es interesante observar que un menor número de estos productos está subvencionado en comparación con los de otras regiones, como se analiza en la sección posterior sobre las subvenciones en los seguros agrícolas.

En el Estudio de caso 4 se relata la historia de una aseguradora de Bangladesh que ha ampliado su producto de seguro de cosechas basado en índices durante la última década hasta llegar ahora a medio millón de agricultores.

ESTUDIO DE CASO 4

GREEN DELTA: LECCIONES DE UNA DÉCADA OFRECIENDO SEGUROS DE COSECHA BASADOS EN ÍNDICES METEOROLÓGICOS

Green Delta empezó a ofrecer seguros agrícolas en 2011 y lanzó su seguro de cosechas basado en índices meteorológicos hace una década (en 2015). El proyecto piloto inicial solo abarcaba a 200 agricultores. Desde entonces, el producto ha crecido hasta cubrir todos los distritos del país y una amplia gama de cultivos. Actualmente engloba a más de medio millón de agricultores contra riesgos como temperaturas excesivamente altas y bajas, precipitaciones excesivas y sequía. También se prestan servicios adicionales, como asesoramiento sobre cultivos mediante alertas por SMS y un centro de llamadas.

El seguro se distribuye principalmente a través de dos tipos de socios: proveedores de microfinanzas, que combinan el seguro con préstamos agrícolas, y empresas de insumos, que combinan el seguro con la compra de pesticidas y otros insumos agrícolas. Green Delta también ha probado la distribución a través de otros canales, entre ellos empresas insurtech, pero estas aún no tienen suficiente alcance entre los agricultores del país como para representar un canal significativo para el producto.

El importante crecimiento registrado en la última década se debe a varios factores. En primer lugar, la empresa ha dedicado muchos años a conocer las necesidades de los granjeros, mediante investigaciones sobre el terreno y amplias conversaciones con ellos, y con el tiempo ha adaptado el producto para satisfacerlas. En segundo lugar, la compañía es capaz de ofrecer un producto muy asequible, a un precio inferior al de productos similares en la región.

Además, la empresa ha adoptado medidas para asegurar el pago rápido de las reclamaciones. Green Delta es la única aseguradora que cuenta internamente con un científico de datos y un meteorólogo, y la empresa también recurre a apoyo actuarial externo especializado. Este equipo especializado puede aprobar rápidamente los pagos, que luego se entregan rápidamente a los clientes a través de pagos móviles. La rapidez en el pago de las reclamaciones ha sido vital para que Green Delta se granjee la confianza de su clientela conforme pasa el tiempo.

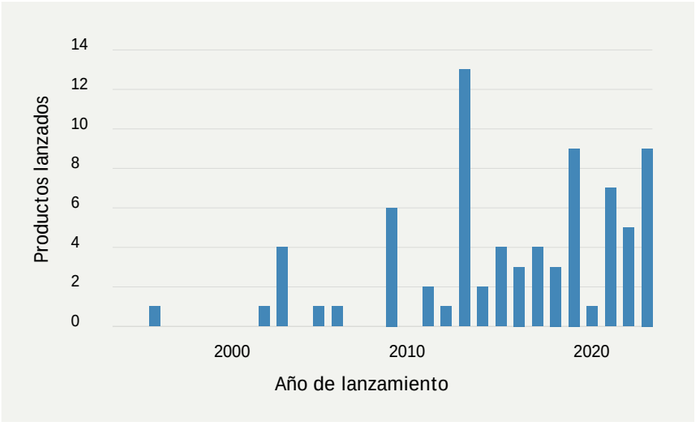
En general, el caso de Green Delta demuestra la importancia de la inversión a largo plazo para desarrollar seguros inclusivos. La rentabilidad puede tardar varios años en alcanzarse, dadas las inversiones necesarias en tecnología, desarrollo de productos y recursos humanos, así como el tiempo necesario para lograr la comprensión y la confianza de los productores agrícolas. Sin embargo, estas inversiones han permitido a Green Delta desarrollar una próspera cartera agrícola en Bangladesh durante la última década.

En los últimos años se han lanzado numerosos productos agrícolas

En los últimos años se han lanzado numerosos productos de seguros agrícolas. De los productos que siguen activos y que figuran en el estudio de este año, una gran cantidad de ellos se lanzaron en 2019 (nueve productos), 2021 (siete), 2022 (seis) y 2023 (nueve), con un descenso en el lanzamiento de productos en el punto álgido de la pandemia de COVID-19 en 2020 (Figura 43), lo que probablemente refleja una mayor atención de los donantes y los gobiernos en los seguros como una herramienta para hacer frente a los riesgos climáticos, gran parte de la cual se ha dirigido a los seguros agrícolas.

FIGURA 43

AÑO DE LANZAMIENTO DE PRODUCTOS DE SEGUROS AGRÍCOLAS



Hay interés cada vez mayor en ampliar los riesgos y las poblaciones objetivo cubiertas, incluido el establecimiento de una protección para pescadores

La mayoría de los productos agrícolas están directamente relacionados con el clima, los peligros naturales y las catástrofes: El 79 % de los productos agrícolas registran éstos como el principal riesgo cubierto. Otros productos cubren, como riesgo principal, muerte del ganado (6 %) y daños, pérdida o robo de bienes (10 %).

Algunas coberturas agrícolas se han integrado con riesgos secundarios adicionales, entre ellos coberturas médicas.

Por último, está surgiendo un interés por ofrecer seguros a los pescadores. Esto representa un grupo mayoritariamente de bajos ingresos, muy expuesto a los riesgos climáticos y que desempeña un papel fundamental en la seguridad alimentaria. Aunque los datos recogidos para este estudio no permiten identificar todos los productos destinados a los pescadores, en Nigeria e Indonesia se identificaron productos que cubren este grupo.

Hoy en día, la mayoría de los productos agrícolas se basan en índices

De los productos declarados, más de la mitad (52 %) son productos basados en índices, en lugar de productos tradicionales de seguro de indemnización. Según las entrevistas a expertos realizadas para este estudio, actualmente se puede utilizar una amplia gama de índices para los productos agrícolas, lo que permite una gran variedad de productos, que abarcan cultivos y animales, y estos índices son cada vez más precisos con el paso del tiempo.

Las subvenciones siguen desempeñando un papel fundamental, ya que los productos subvencionados representan el 97 % de los beneficiarios de microseguros agrícolas

El 58 % de los productos de microseguros agrícolas reciben algún tipo de subvención. La mayoría de estos productos se encuentran en África, donde el 77 % de los productos agrícolas están subvencionados (un total de 36 productos subvencionados), con un número menor en Asia y el Pacífico (9 productos, que representan un tercio de los productos agrícolas de la región) y 3 productos agrícolas subvencionados (que representan el 38 % de los productos) registrados en América Latina y el Caribe.

Estos productos subvencionados benefician a la gran mayoría (97 %) de todas las personas cubiertas a través de microseguros agrícolas, mientras que los productos no subvencionados solo alcanzan en conjunto a 0,4 millones de personas.

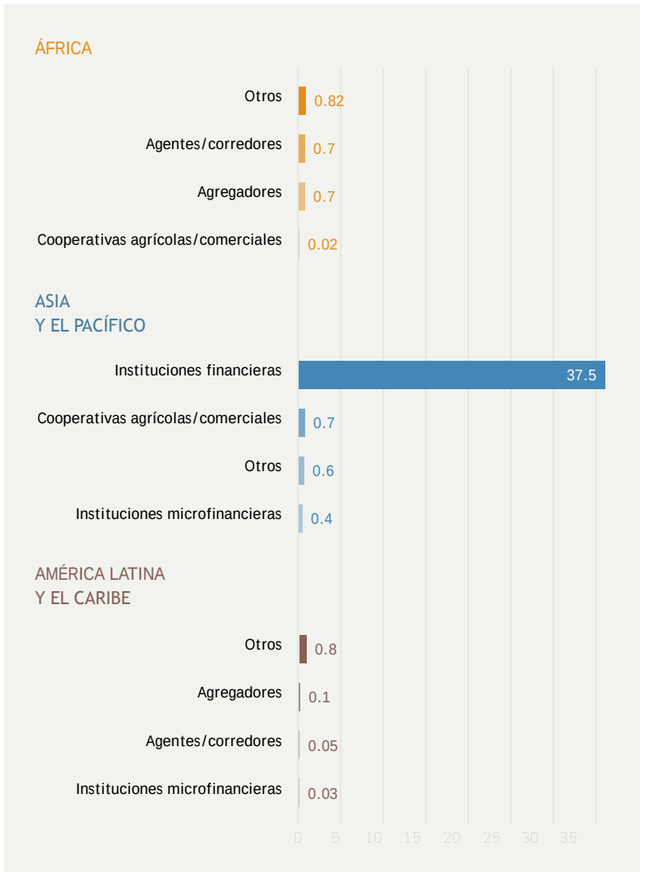
DISTRIBUCIÓN Y PAGOS

Los microseguros agrícolas se distribuyen por canales similares a los de otros productos de microseguros, pero sumando las cooperativas agrícolas

Los canales de distribución más importantes para los microseguros agrícolas incluyen instituciones financieras y microfinancieras, agentes y corredores, cooperativas agrícolas y otros agregadores (Figura 44). Es importante señalar que no se facilitó información sobre el canal de distribución principal para todos los productos agrícolas y que la información sobre la distribución de productos agrícolas fue especialmente limitada en América Latina y el Caribe.

FIGURA 44

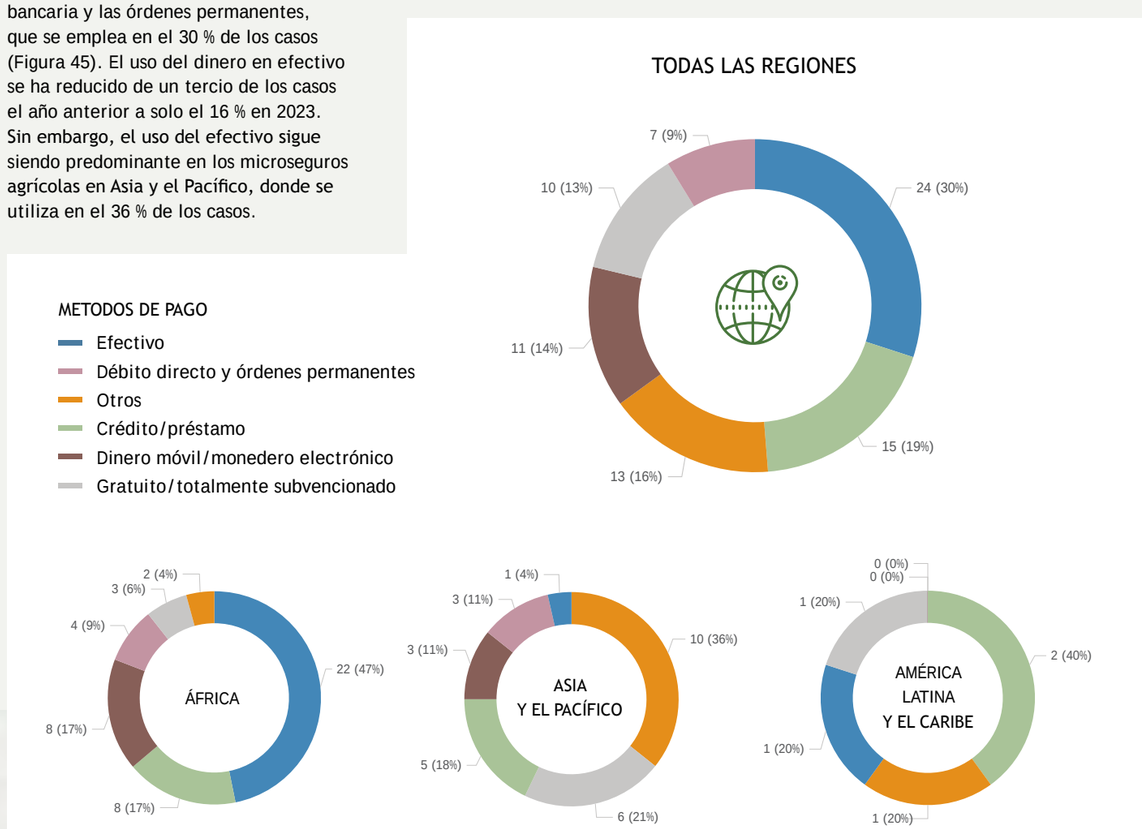
TRES PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LOS SEGUROS AGRÍCOLAS POR REGIÓN (MILLONES DE PERSONAS ALCANZADAS)

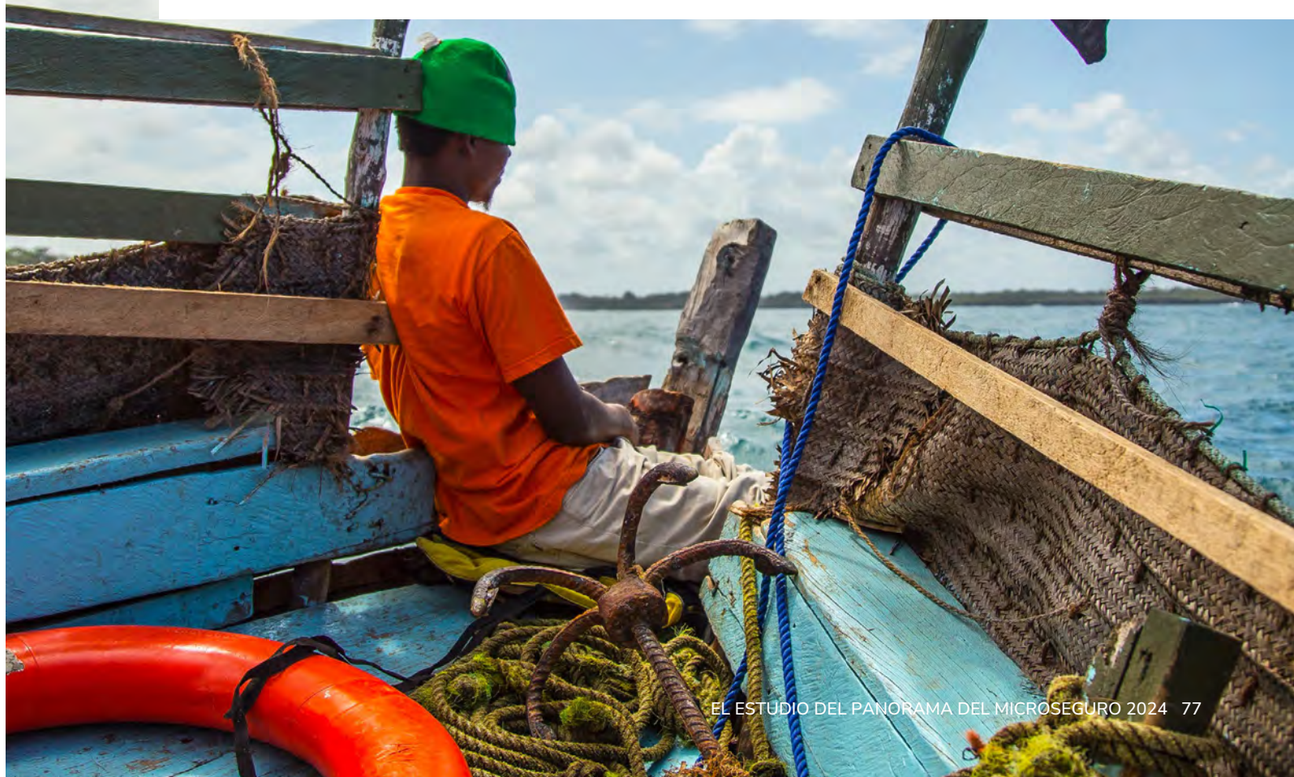


La forma de pago más utilizada para los productos agrícolas es la domiciliación bancaria y las órdenes permanentes, que se emplea en el 30 % de los casos (Figura 45). El uso del dinero en efectivo se ha reducido de un tercio de los casos el año anterior a solo el 16 % en 2023. Sin embargo, el uso del efectivo sigue siendo predominante en los microseguros agrícolas en Asia y el Pacífico, donde se utiliza en el 36 % de los casos.

FIGURA 45

FORMAS DE PAGO DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS





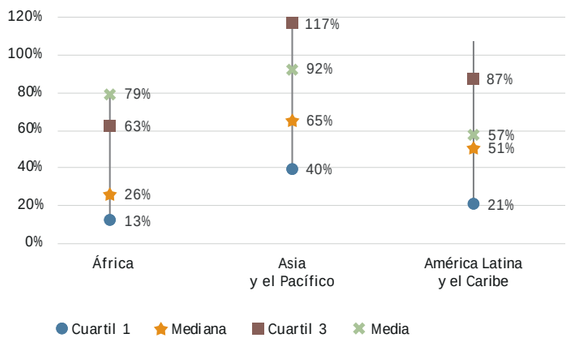
INDICADORES DE RESULTADOS SOCIALES

Los microseguros agrícolas suelen registrar índices de siniestralidad más elevados que otras líneas de productos, y los productos de indemnización presentan índices más elevados que los productos indexados

La mediana del índice de siniestralidad de los productos agrícolas en 2023 fue del 33 % (10 puntos porcentuales más que la mediana del índice siniestralidad del 23 % de todas las líneatodas las líneas de microseguros). La mediana del índice de siniestralidad más elevada se presenta en Asia y el Pacífico: 65 %. La mediana del índice de aceptación de reclamaciones fue del 100 %, con los valores más bajos en América Latina y el Caribe, con un 70 %.

FIGURA 46

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD DE LOS MICROSEGUROS AGRÍCOLAS POR REGIÓN



La Figura 46 muestra los valores de la mediana, la media y el cuartil de los productos de seguros agrícolas en cada región. El rango intercuartílico (que excluye el 25 % más alto y el 25 % más bajo de los resultados) es más amplio en Asia y el Pacífico, con una tasa de siniestralidad que oscila entre el 40 % y el 117 %.

A diferencia de la mayoría de las líneas de productos, los productos más maduros no suelen presentar índices de siniestralidad más elevados en los seguros agrícolas. Esto puede reflejar el carácter catastrófico de los productos agrícolas, cuyos índices de siniestralidad para cualquier producto varían enormemente de un año a otro. Además, los productos agrícolas suelen estar basados en índices con pagos automáticos que no dependen de que el cliente reclame activamente y, por tanto, de los niveles de concienciación de los clientes.

Es interesante observar que, en los seguros agrícolas, los productos de indemnización presentan una mediana de índice de siniestralidad más elevada (63 %) que los productos de seguros indexados (28 %), a pesar de que los pagos indexados son automáticos y no dependen de la reclamación activa del cliente.

La mediana del tiempo total de tramitación de las reclamaciones de los seguros agrícolas en las tres regiones es de 22 días (con una mediana de tiempos internos de tramitación de 21 días).

El tiempo total de tramitación más prolongado se registra en Asia y el Pacífico, con 45 días, frente a 30 en América Latina y el Caribe, y 19 en África.

ACCESO DE LAS MUJERES A LOS MICROSEGUROS AGRÍCOLAS

Los microseguros agrícolas suelen llegar a una proporción menor de mujeres que otras líneas de productos, pero el canal de distribución utilizado es importante

En comparación con otras líneas de productos, los seguros agrícolas ofrecen relativamente buena información sobre el género de los titulares de póliza con respecto al 64 % de los productos.

Cuando las aseguradoras facilitaron datos sobre el género de sus clientes, las mujeres representaron el 42 % de los titulares de pólizas, muy por debajo de otras líneas de productos. Es probable que esto refleje una dinámica general en cuanto al género en el sector agrícola, por ejemplo, tasas más altas de propiedad oficial de la tierra entre los hombres. Sin embargo, el canal de distribución a través del cual se venden los productos agrícolas también tiene una gran importancia. Los productos vendidos a través de cooperativas de agricultores suelen llegar solo al 23 % de las mujeres titulares de póliza, frente a cifras mucho más elevadas en el caso de los productos distribuidos a través de instituciones financieras, que alcanzan el 40 %.

RIESGO CLIMÁTICO

Dada su relación directa con los riesgos climáticos, el seguro agrícola ha sido objeto de un creciente interés como herramienta para hacer frente a los riesgos climáticos

El seguro agrícola es la línea de productos que está más directamente relacionada con el riesgo climático y ha suscitado un interés cada vez mayor entre los donantes y los gobiernos por mejorar la protección en relación con los riesgos climáticos, como se ha comentado en la sección anterior sobre subvenciones. Un total de 79 % de los productos agrícolas ofrecen como cobertura principal los riesgos climáticos o naturales.

REASEGURO

Dado el carácter catastrófico de los riesgos cubiertos, el recurso al reaseguro es elevado entre los productos de seguro agrícola

El 48 % de los productos de microseguros agrícolas recurren al reaseguro. Se trata de la tasa de reaseguro más elevada de todas las líneas de productos, lo que no es sorprendente dado el potencial de pérdidas catastróficas como consecuencia de fenómenos meteorológicos extremos.

La cifra varía según la región, entre 43 % en África, 54 % en Asia y el Pacífico, y 63 % en América Latina y el Caribe.

Un acontecimiento interesante en el reaseguro agrícola fue el lanzamiento de One Acre Re en diciembre de 2023, un nuevo fondo de reaseguro por One Acre Fund con el apoyo de la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Corporación Internacional de Financiación del Desarrollo de Estados Unidos (DFC) y el especialista en transferencia de riesgos paramétricos y entidad de mancomunación de riesgos African Risk Capacity (ARC). El fondo de reaseguros está concebido como un fondo común de riesgos para apoyar la provisión de seguros agrícolas innovadores a pequeños agricultores de África.[48]

[48] Steve Evans. 2023. One Acre Fund Re reinsurance fund launched at COP28 with ARC, IFC, DFC backing (Lanzamiento del fondo de reaseguro One Acre Fund Re en la COP28 con el respaldo de ARC, IFC y DFC) Artemis. Disponible en https://www.artemis.bm/news/one-acre-fund-re-reinsurance-fund-launched-at-cop28-with-arc-ifc-dfc-backing/.

Productos patrimoniales y de ingresos

DATOS CLAVE

Los productos patrimoniales y de ingresos también han registrado un importante crecimiento en los últimos años, al alcanzar el doble de los productos registrados hace solo tres años, y casi el doble de las personas cubiertas (6,5 millones de personas).

Sigue existiendo un enorme potencial para desarrollar microseguros patrimoniales y de ingresos, con un valor de mercado estimado en 44.000 millones de USD, del que actualmente solo se capta el 0,3 %.

En esta línea de productos, las subvenciones desempeñan un papel relativamente limitado y se utilizan para apoyar sobre todo proyectos piloto y planes de menor envergadura.

El mayor éxito de estas líneas de productos en América Latina y el Caribe se debe en parte a la mayor variedad de canales de distribución en la región.

22%

La mediana del índice de siniestralidad de los productos patrimoniales y de ingresos en 2023 fue del 22 %. Los productos patrimoniales y de ingresos más maduros presentan índices de siniestralidad más elevados.

Con proporciones relativamente bajas de mujeres alcanzadas, aumentar el acceso de las mujeres a los microseguros patrimoniales y de ingresos es vital para apoyar su resiliencia y las empresas dirigidas por mujeres.

Los riesgos patrimoniales y de ingresos están estrechamente relacionados con los riesgos climáticos, y la cobertura climática se ofrece cada vez más a través de microseguros patrimoniales y de ingresos.

TAMAÑO Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO

Los productos patrimoniales y de ingresos también han registrado un importante crecimiento, al alcanzar el doble de los productos registrados hace solo tres años, y casi el doble de las personas cubiertas

A los fines del presente estudio, se incluyen tres tipos de productos en la categoría de seguros patrimoniales y de ingresos: seguros de interrupción de los negocios, seguros de automóvil o motocicleta y seguros patrimoniales (o de bienes). Los productos patrimoniales y de ingresos han tenido un importante crecimiento en los últimos años. En total, se notificaron 155 productos en esta categoría (17 productos de seguros de interrupción de los negocios, 39 productos de seguros de automóvil y motocicleta y 99 productos de seguros patrimoniales), que en conjunto llegaron a aproximadamente 6,5 millones de personas (Figura 47). Esto representa más del doble que los productos registrados hace solo tres años, y casi el doble de las personas cubiertas.

Las entrevistas realizadas para este estudio sugieren que la innovación y el crecimiento de los productos patrimoniales y de ingresos se han visto impulsados en parte por la pandemia de COVID-19, dado el aumento de la demanda de seguros de interrupción de los negocios debido a la mayor concienciación de las empresas sobre este último tipo de riesgos. También se debe a que los donantes y los responsables políticos se centran cada vez más en la resiliencia, tanto climática como en cuestiones más amplias relacionadas con la resiliencia de los emprendedores y las pequeñas empresas. Los proveedores de seguros se han movilizado para diseñar soluciones de sustitución de ingresos para pequeñas empresas y jornaleros, así como mayores soluciones para bienes como motocicletas, bicicletas y teléfonos móviles.

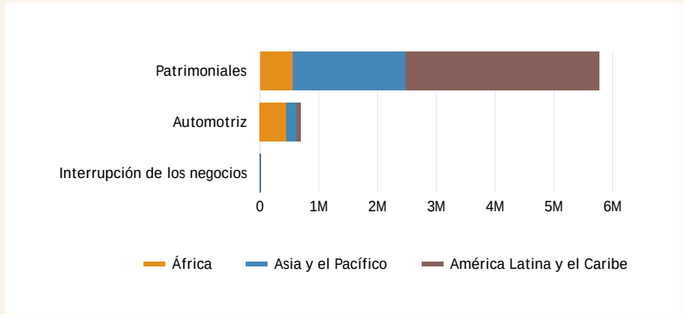
Los microseguros patrimoniales y de ingresos alcanzan al mayor número de personas en América Latina y el Caribe, donde 3,4 millones de personas están cubiertas por 70 productos. En Asia y el Pacífico, 39 productos cubren a 2,1 millones de personas y, en África, 1 millón de personas están cubiertas por 46 productos.

En conjunto, los productos patrimoniales y de ingresos siguen representando una pequeña proporción del mercado global de microseguros —el 1 % de todas las personas cubiertas por microseguros—, aunque esta cifra es superior al 0,5 % del año 2023. En América Latina y el Caribe, los productos patrimoniales y de ingresos representan el 9 % de todas las personas cubiertas.

También hay que señalar que, aunque se notificaron 17 productos de interrupción de los negocios, solo seis facilitaron información sobre el número de personas alcanzadas, y solo cinco sobre las primas brutas.

FIGURA 47

NÚMERO DE PERSONAS CUBIERTAS POR PRODUCTOS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS (MILLONES)



Además de los productos de esta categoría, diversos riesgos patrimoniales (entre ellos daños a bienes y vehículos, pérdida de ingresos, daños o robo de hogares, enseres y aparatos electrónicos, así como riesgos que enfrentan las mipymes) se cubrían bajo otras líneas de productos. Como resultado, más de 29 millones de personas recibieron algún tipo de protección contra riesgos patrimoniales o de ingresos mediante un producto de microseguro (6,7 millones en África, 16,5 millones en Asia y el Pacífico, y 6,1 millones en América Latina y el Caribe). Esto representa aproximadamente el 8 % de todas las personas cubiertas por productos de microseguros incluidos en este estudio.

RECUADRO 5

MICROSEGUROS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Los microseguros patrimoniales y de ingresos contribuyen a la consecución de los ODS, en particular los ODS 1, 5 y 8:

ODS 1 - Fin de la pobreza: La pérdida o los daños sufridos por instalaciones comerciales, activos importantes o existencias de empresas ponen en peligro la capacidad de las personas y las empresas para generar ingresos, exponiendo a los empresarios, los empleados y sus familias al riesgo de caer en la pobreza. Además, la pérdida del hogar de una familia puede obligarla a vivir en una vivienda inadecuada. La pérdida de ingresos por cualquier motivo expone a las familias a un grave riesgo de pobreza y puede obligarlas a recurrir a mecanismos de supervivencia desesperados, como reducir la ingesta de alimentos o sacar a los niños de la escuela.

ODS 5 - Igualdad de género: Las mipymes dirigidas por mujeres suelen estar especialmente expuestas a los riesgos y tienen acceso a menos mecanismos de gestión de riesgos, incluidos los seguros. Una encuesta realizada por la CFI entre las mipymes de 13 países africanos reveló que una cuarta parte de las empresas se vieron obligadas a cerrar durante la pandemia de COVID-19 y que las empresas dirigidas por mujeres sufrieron con mayor gravedad sus efectos.[49] Los microseguros diseñados para las mipymes tienen un importante papel que desempeñar en la reducción de la brecha de protección de género entre este tipo de empresas.

ODS 8 - Trabajo decente y crecimiento económico: Las mipymes son motores del crecimiento económico y el empleo en todo el mundo; son responsables de alrededor del 50 % del empleo mundial y contribuyen (solo en el caso de las pequeñas y medianas empresas formales) hasta el 40 % de la renta nacional en los mercados emergentes.[50] Estas empresas son muy vulnerables a las crisis y los microseguros pueden ayudarlas a resistirlas, así como a acceder a créditos que favorezcan su crecimiento. El seguro de ingresos también ofrece mayor seguridad a los trabajadores y contribuye al trabajo digno.

[49] Corporación Financiera Internacional. 2021. COVID-19 and Women-led MSMEs in Sub-Saharan Africa: Examining the Impact, Responses, and Solutions (COVID-19 y las mpymes dirigidas por mujeres en el África subsahariana: examen del impacto, las respuestas y las soluciones). Washington, D.C. Disponible en https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/202103-covid-19-and-women-led-msmes-sub-saharan-africa.pdf.

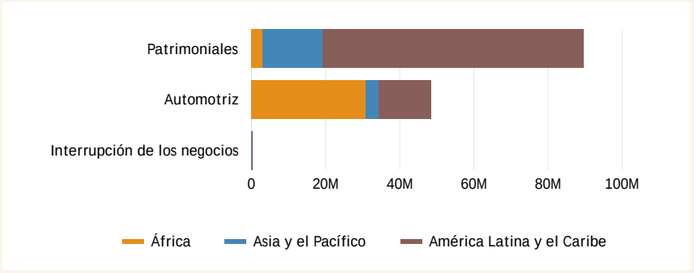
[50] World Bank. 2019. Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance (Financiación de pequeñas y medianas empresas (pymes). Disponible en https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance.

Se recaudaron 138 millones de USD en primas en productos patrimoniales y de ingresos (34 millones de USD en África, 19,8 millones de USD en Asia y el Pacífico, y 84,5 millones de USD en América Latina y el Caribe). Esto representa alrededor del 2 % de todas las primas cobradas por productos de microseguros.

De todas las líneas de negocio, las primas brutas más elevadas correspondieron al seguro patrimonial: un total de 89,7 millones (Figura 48).

FIGURA 48

TOTAL DE PRIMAS COBRADAS POR PRODUCTOS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS (EN MILLONES DE USD)



Las primas por persona varían de un tipo de producto a otro: 37 USD para productos de seguros de automóviles y motocicletas, 10 USD para productos de seguros de interrupción de los negocios y 15 USD para productos de seguros patrimoniales. La mediana de las primas del conjunto de los productos de seguros patrimoniales y de ingresos es de 22 USD, superior a la de la mayoría de las líneas de productos.

Los productos de automóviles y motocicletas suelen presentar primas más elevadas debido a los riesgos comparativamente mayores a los que se enfrenta un automóvil en carretera en comparación con otros tipos de bienes. Esto se refleja en la mediana del índice de siniestralidad de esta línea de productos, que es del 26 %, frente al 16 % de los productos patrimoniales (no hay datos suficientes para calcular el índice de los productos de sustitución de ingresos). Además, los seguros de automóviles y motocicletas suelen dirigirse a clientes algo más acomodados, que disponen de recursos para adquirir un auto o una moto.

Con un valor de mercado estimado en 44.000 millones USD, existe un enorme potencial para desarrollar microseguros patrimoniales y de ingresos

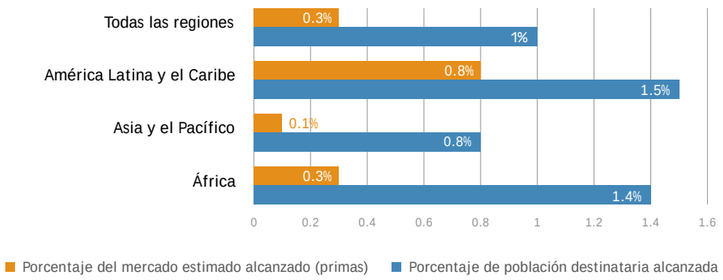
La cantidad de personas cubiertas contra riesgos patrimoniales y de ingresos, independientemente del tipo de producto, representa el 1 % de la población destinataria estimada en los países estudiados: 1,4 % en África, 0,8 % en Asia y el Pacífico, y 1,5 % en América Latina y el Caribe (Figura 49).

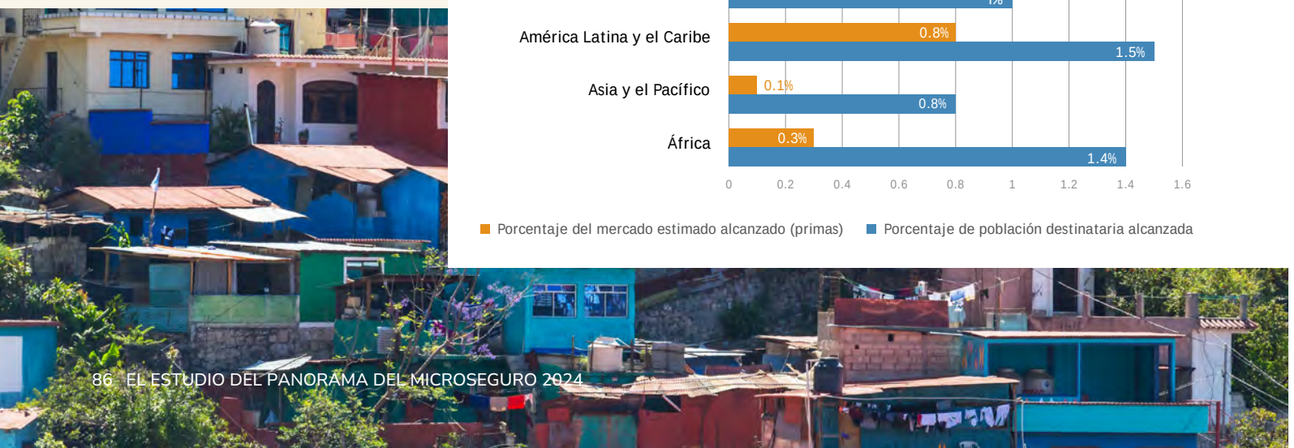
El valor estimado del mercado de los microseguros patrimoniales y de ingresos en los países seleccionados del Estudio del Panorama es de 44.000 millones de USD (13.000 millones de USD en África, 21.000 millones de USD en Asia y el Pacífico, y 10.000 millones de USD en América Latina y el Caribe). El índice de penetración de mercado de los microseguros patrimoniales y de ingresos en los países seleccionados en 2023 es del 0,3 %, con la mayor proporción del mercado captada en América Latina y el Caribe (0,8 %).

Estas cifras demuestran el importante déficit de protección que sigue existiendo en la cobertura de bienes e ingresos. Dada la importancia de estas líneas de productos para fortalecer la resiliencia de las familias y las pequeñas empresas, es urgente colmar esta laguna.

FIGURA 49

PENETRACIÓN DE MERCADO DE PRODUCTOS QUE CUBREN RIESGOS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS





Los productos patrimoniales y de ingresos presentan una menor ampliación de escala que otras líneas de productos

Los productos patrimoniales y de ingresos alcanzaron una mediana de 6.100 personas por producto. Esta cifra es inferior a la mediana de todos los productos (de más de 10.000). El mayor número de personas lo alcanzan los productos de seguros automotrices: una mediana de 12.400 personas. El seguro automotriz es el producto de microseguros que presenta las primas más elevadas por producto, con una mediana de primas brutas captadas de 455.500 USD. Esta cifra contrasta con los 128.400 USD de todos los productos patrimoniales y de ingresos.

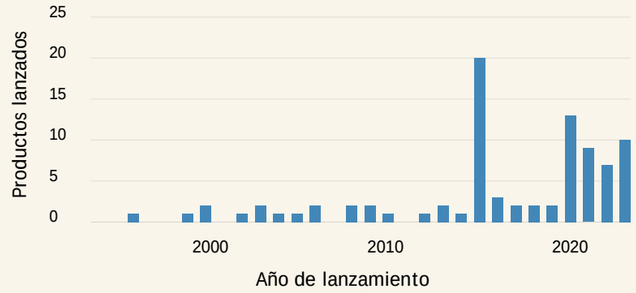
En los últimos años se han lanzado nuevos productos de forma constante, incluso durante la pandemia de COVID-19

El lanzamiento de los productos que siguen activos en la actualidad incluidos en el Estudio del Panorama se remonta incluso a 1996 (Figura 50). Se observa un pico en 2015, cuando se lanzaron 20 de los productos registrados en este estudio. La gran mayoría de estos productos eran productos de interrupción de los negocios y patrimoniales en Indonesia. Esto representa parte de un auge en el lanzamiento de productos en Indonesia en 2015 como parte de los esfuerzos para impulsar los microseguros en el país.

Otro pico se produce en 2020, momento álgido de la pandemia, en que se lanzaron 13 nuevos productos (a diferencia de otras líneas de productos que, en general, registraron un declive en el lanzamiento de productos en este año). La mayoría de los productos lanzados en 2020 fueron seguros patrimoniales.

FIGURA 50

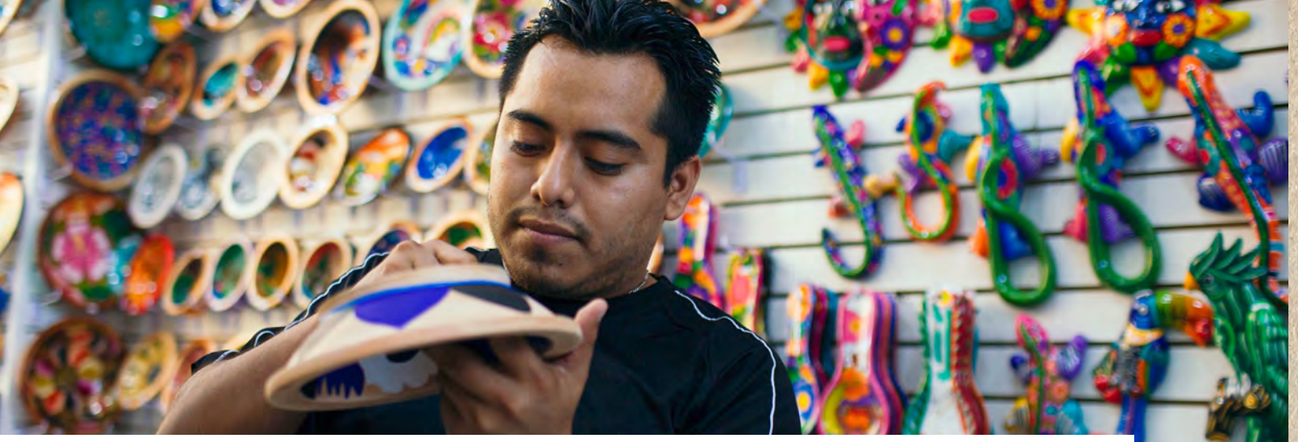
AÑO DE LANZAMIENTO DE PRODUCTOS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS



En esta línea de productos, las subvenciones desempeñan un papel relativamente limitado y se utilizan para apoyar sobre todo proyectos piloto y planes de menor envergadura

De todos los productos patrimoniales y de ingresos, el 11 % recibió algún nivel de subvención. Todos los productos subvencionados se registraron en África. Estos productos llegaron conjuntamente a menos de 0,4 millones de personas, es decir, el 5 % de todas las cubiertas por productos patrimoniales y de ingresos. Esto puede reflejar las subvenciones de los donantes a proyectos piloto innovadores de productos patrimoniales y de ingresos, que aún deben traducirse en grandes cantidades de personas cubiertas.

Dado el crecimiento de estas líneas de productos y el papel clave de los seguros patrimoniales y de ingresos en el fortalecimiento de la resiliencia, existe la oportunidad de que los donantes sigan apoyando la ampliación de la cobertura de los seguros patrimoniales y de ingresos e impulsando la innovación en estas líneas.



DISTRIBUCIÓN Y PAGOS

El mayor éxito de las líneas de productos patrimoniales y de ingresos en América Latina y el Caribe se debe en parte a la mayor variedad de canales de distribución

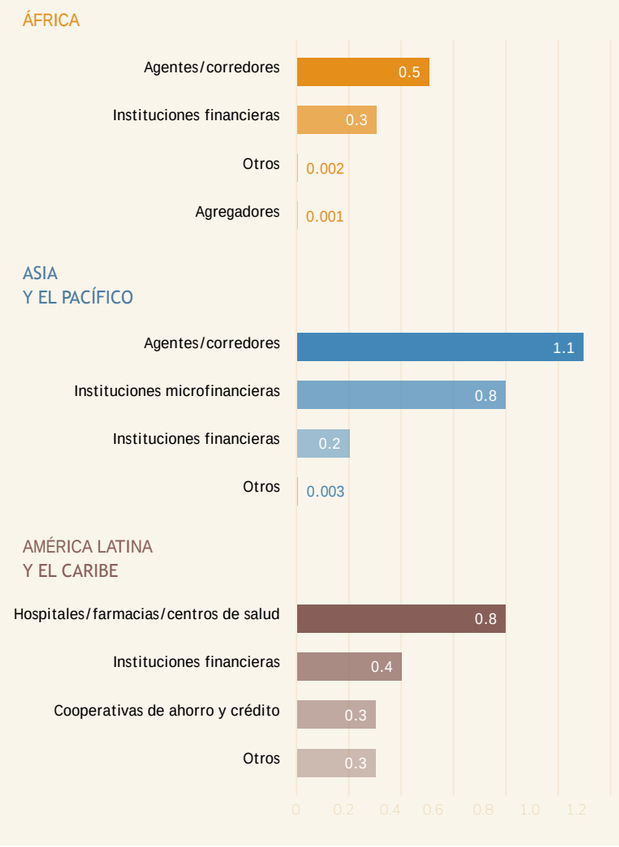
Los agentes y corredores, junto con las instituciones financieras y microfinancieras, fueron los canales de distribución más importantes para los productos patrimoniales y de ingresos en África, así como en Asia y el Pacífico (Figura 51).

En América Latina y el Caribe, los canales de distribución de estas líneas son más variados: los centros de salud se utilizan para distribuir productos patrimoniales combinados con coberturas de ayuda económica por hospitalización, y las cooperativas de ahorro y crédito también desempeñan un papel importante, pues llegan a 0,3 millones de personas. Es probable que este panorama más variado sobre la distribución contribuya a que América Latina y el Caribe sea la región en la que se llega a un mayor número de personas a través de productos patrimoniales y de ingresos.

Una empresa que ayuda a las aseguradoras a encontrar nuevas formas de llegar a las micro y pequeñas empresas de América Latina y el Caribe es la fintech colombiana TuPrimero (Estudio de caso 5).

FIGURA 51

TRES PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE LOS MICROSEGUROS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS POR REGIÓN (MILLONES DE PERSONAS ALCANZADAS)



ESTUDIO DE CASO 5

TUPRIMERO: UNA INSURTECH GENERADORA DE OPORTUNIDADES PARA LOS SEGUROS INCLUSIVOS EN COLOMBIA

TuPrimero es una insurtech colombiana centrada en la inclusión en el ámbito de los seguros. Actúa como facilitadora de servicios (no como aseguradora o reaseguradora), creando soluciones de seguros inclusivos conjuntamente con sus socios, con especial énfasis en las microempresas. La empresa obtiene ingresos de las comisiones que pagan las aseguradoras por las pólizas de los productos que facilitan.

Como primera insurtech colombiana centrada en la inclusión en los seguros, la empresa ha llegado a más de 12.000 personas y microempresas del país, entre ellas tiendas de barrio, ferreterías, panaderías, peluquerías, pequeños agricultores y vendedores ambulantes. Actualmente, la empresa está en proceso de crear, conjuntamente con un socio, un seguro de interrupción de los negocios integrado en un préstamo, lo que aumentaría su cartera de clientes a hasta 100.000 pólizas. Además, las operaciones de la empresa se ampliarán pronto a Ecuador en asociación con una empresa local.

La insurtech ha adoptado un enfoque proactivo de desarrollo del mercado, al formar nuevas asociaciones y desarrollar nuevos productos desde cero. Sus productos para microempresas suelen cubrir tanto los activos de estas (por ej., mercancías y equipos) como las coberturas personales del propietario de la empresa, con el objetivo de garantizar la continuidad de la actividad empresarial y la resiliencia de los microempresarios. TuPrimero da el primer paso en el diseño de productos, al diseñar soluciones de seguros basadas en la tecnología a través de un proceso de pensamiento creativo y trabajo de campo con los clientes finales. Una vez establecido el diseño inicial del producto, TuPrimero se acerca a las aseguradoras para desarrollar el producto, lo que facilita la participación de las compañías de seguros en un mercado desatendido.

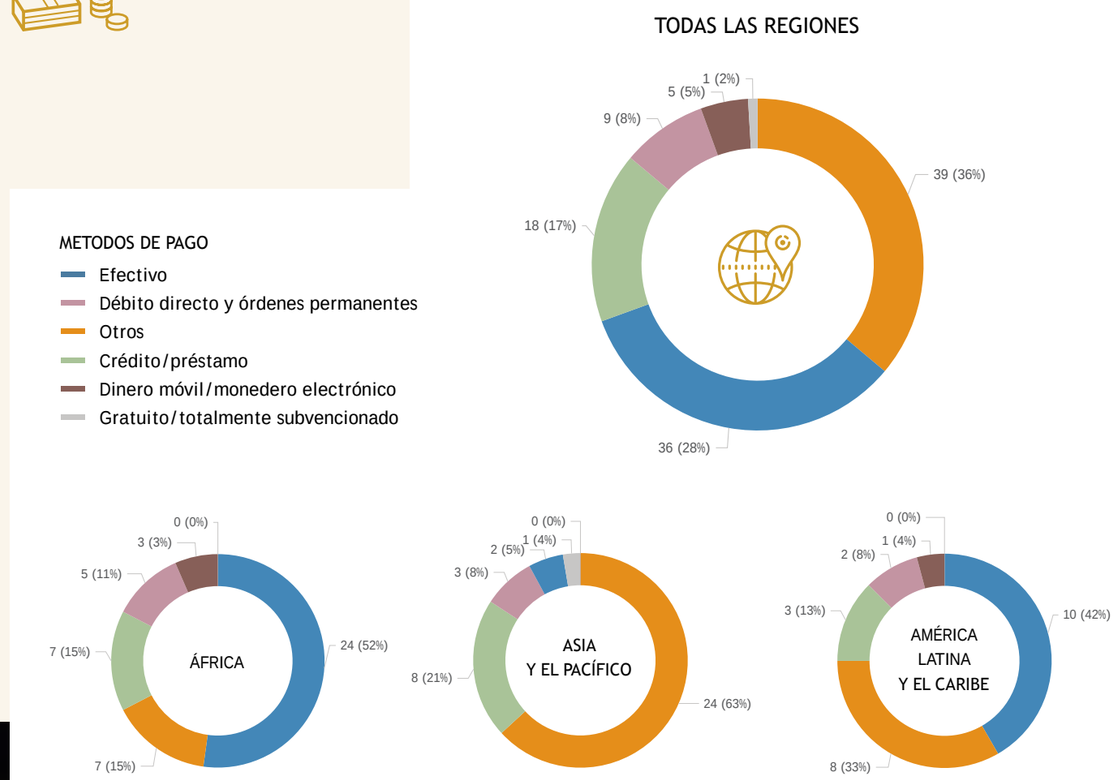
La empresa ha logrado establecer asociaciones más allá de los canales habituales de distribución de microseguros. Por ejemplo, uno de sus socios es una empresa fintech que ofrece créditos instantáneos a particulares que necesitan capital circulante para sus microempresas y que, por lo general, no están bancarizados. Otros socios son empresas de productos de consumo, empresas agtech, academias de fútbol en comunidades vulnerables, ONG y monederos digitales, entre otros.

Atender a esta población destinataria ha supuesto un reto en comparación con otros segmentos de seguros más consolidados en el mercado asegurador. Sin embargo, el caso de TuPrimero demuestra que una insurtech puede desempeñar un papel fundamental en la creación de oportunidades en el ámbito de los seguros inclusivos, al crear nuevos productos e incorporar nuevos tipos de socios.

El efectivo y la domiciliación bancaria son los canales de pago más habituales para los seguros patrimoniales y de ingresos (Figura 52).

FIGURA 52

NÚMERO DE PRODUCTOS QUE UTILIZAN CADA FORMA DE PAGO PARA PRODUCTOS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS



INDICADORES DE RESULTADOS SOCIALES

Los productos patrimoniales y de ingresos más maduros presentan índices de siniestralidad mucho más elevados

La mediana del índice de siniestralidad de los productos patrimoniales y de ingresos en 2023 es del 22 % y el índice de aceptación, del 97 %. El índice varía de una región a otra: una mediana del 18 % en África, del 25 % en Asia y el Pacífico, y del 20 % en América Latina y el Caribe.

La Figura 53 muestra los valores de la mediana, la media y el cuartil de los productos patrimoniales y de ingresos en cada región. El rango intercuartílico (que excluye el 25 % más alto y el 25 % más bajo de los resultados) es más amplio en América Latina y el Caribe, donde oscila entre el 6 % y el 57 %.

Los productos patrimoniales y de ingresos más maduros suelen presentar índices de siniestralidad más elevados, como en otras líneas de productos. Los productos lanzados antes de 2017, por ejemplo, presentan una mediana de siniestralidad del 22 %, frente al 13 % de los lanzados en los años siguientes.

La mediana de los tiempos de tramitación de los seguros patrimoniales y de ingresos es mayor en América Latina y el Caribe, con una mediana de 45 días en total, y menor en África, con una mediana de 4 días en total (Figura 54).

FIGURA 53

ÍNDICES DE SINIESTRALIDAD EN LOS MICROSEGUROS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS

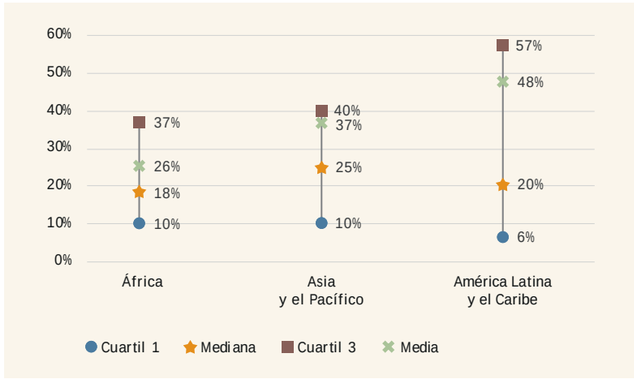
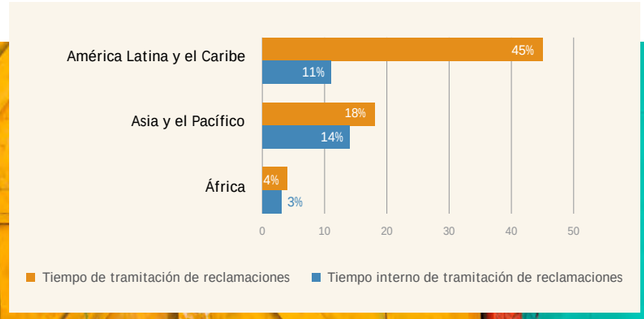


FIGURA 54

MEDIANA DE LOS TIEMPOS DE TRAMITACIÓN DE LAS RECLAMACIONES EN MICROSEGUROS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS



ACCESO DE LAS MUJERES A LOS MICROSEGUROS PATRIMONIALES Y DE INGRESOS

Un acceso cada vez mayor de las mujeres a los microseguros de patrimoniales y de ingresos es vital para apoyar su resiliencia y las empresas dirigidas por mujeres

En el caso de los productos patrimoniales y de ingresos que registran datos sobre el género, las mujeres representan una mediana del 38 % de las personas cubiertas y del 45 % de los titulares de póliza. Las mujeres alcanzan una mediana del 42 % de los titulares de póliza en los productos automotrices y del 48 % en los productos patrimoniales. No se han facilitado datos suficientes sobre la interrupción de los negocios para poder presentar un valor mediano razonable. De hecho, es frecuente que no se faciliten datos sobre el género en el caso de los productos patrimoniales y de ingresos, ya que solo se facilita información sobre el género de los titulares de póliza en el 30 % de los productos (y solo el 18 % en el caso de los seguros de interrupción de los negocios). Es esencial que se recopile mejor información sobre el género para estas líneas de productos.

En el Estudio de caso 6 se esbozan las características de 1st for Women, una empresa que se dirige específicamente a las mujeres con una gama de productos que incluye productos automotrices y para pequeñas empresas. Este estudio de caso pone de relieve la oportunidad para las aseguradoras de desarrollar productos patrimoniales y de ingresos específicamente para satisfacer las necesidades privativas de las mujeres, lo que es particularmente importante dada la necesidad de apoyar la resiliencia de las mujeres y de las empresas dirigidas por mujeres.

ESTUDIO DE CASO 6

1ST FOR WOMEN: UN ENFOQUE ÚNICO DE SEGUROS PARA LAS MUJERES EN SUDÁFRICA

En 2004 se creó en Sudáfrica la aseguradora 1st for Women con una misión particular: ser la primera del país en centrarse específicamente en las mujeres. En los últimos 20 años, 1st for Women ha crecido hasta atender a más de 250.000 clientas.

La empresa diseña cada aspecto de sus productos y procesos pensando en las mujeres. Muy pronto se percató de que los supuestos sobre las preferencias de las mujeres solían ser incorrectos. Comprender y satisfacer las necesidades de las mujeres del país exigía un atento estudio de la clientela, así como recabar sistemáticamente sus comentarios y responder a ellos.

Por ejemplo, uno de los supuestos era que las clientas prefieren hablar con personal femenino al comunicarse con el centro de llamadas. 1st for Women descubrió que esto no era necesariamente el caso. Sus clientas estaban dispuestas a hablar con personal masculino, pero querían tener tiempo para plantear todas sus preguntas en un entorno empático, sin prisas y sin juicios de valor antes de tomar una decisión. 1st for Women tiene un periodo de inducción relativamente largo (6 meses) para todo el personal, que incluye una larga inducción a la marca y una amplia formación en habilidades interpersonales, para garantizar que puedan crear este entorno para sus clientas. Esto es fundamental, ya que la inmensa mayoría de las ventas de 1st for Women se lleva a cabo a través de su centro de atención telefónica.

Al diseñar los productos, 1st for Women descubrió que la seguridad era una de las principales preocupaciones de las mujeres sudafricanas. Por ello, sus productos están diseñados con servicios adicionales para garantizar la seguridad de las clientas cuando se produce un siniestro. Por ejemplo, las clientas de seguros automotrices se benefician de los "ángeles guardianes" de la empresa: vehículos disponibles las 24 horas al día, los 7 días a la semana, a los que se puede llamar cuando una clienta sufre una avería o un accidente. El "ángel guardián" acompaña a la clienta a lo largo del incidente, lo que garantiza su seguridad en el lugar de los hechos y que regrese a casa sana y salva. Todas las clientas se benefician también de un botón del pánico virtual a través de la aplicación de 1st for Women, así como de un servicio de seguimiento de viajes para que lo usen siempre que lo necesiten.

Cuando la empresa introdujo el seguro de negocios para mujeres empresarias, descubrió que sus necesidades iban más allá de las coberturas de seguro clásicas. Por ello, la empresa empezó a ofrecer servicios adicionales, como diseño de sitios web y apoyo de marketing, para ayudar a sus clientas a hacer crecer su negocio.

Aunque 1st for Women ofrecía inicialmente soluciones para mujeres de renta media, desde entonces ha introducido productos de menor costo para atender a mujeres con recursos limitados. Ha descubierto que, con el tiempo, muchas de esas clientas pueden cambiar a productos más completos.

RIESGO CLIMÁTICO

Los microseguros patrimoniales y de ingresos desempeñan un papel fundamental cuando se trata de ayudar a las familias y a las pequeñas empresas a resistir mejor los riesgos climáticos

Los riesgos patrimoniales y de ingresos están estrechamente relacionados con los riesgos climáticos, ya que bienes como las viviendas y los locales comerciales, así como las posesiones y las existencias de las empresas, son vulnerables a los daños provocados por las catástrofes naturales. Además, tanto los ingresos de las empresas como los de los trabajadores pueden verse afectados cuando los negocios no pueden funcionar debido a fenómenos climáticos, por ejemplo, cuando cierra un mercado debido a fuertes lluvias.

Por ello, la cobertura climática se ofrece cada vez más a través de microseguros patrimoniales o de ingresos. De los productos patrimoniales y de ingresos que se notificaron en este estudio, sobre 20 productos que cubrían conjuntamente a cerca de 320.000 personas (el 5 % de todas las cubiertas a través de productos patrimoniales y de ingresos) se declaró que los riesgos climáticos eran el principal riesgo cubierto.

REASEGURO

El seguro patrimonial es la línea de negocio que se reasegura con mayor frecuencia en la categoría de productos patrimoniales y de ingresos, pero se facilitó poca información al respecto

Para la mayoría de los productos patrimoniales y de ingresos no se facilitaba información sobre reaseguros. Para alrededor del 14 % de los productos patrimoniales y de ingresos se notifica el uso del reaseguro, con los niveles más altos en África, un 24 %, frente al 21 % de Asia y el Pacífico, y el 3 % de América Latina y el Caribe. De todas las líneas de productos, la cifra más alta corresponde a los microseguros patrimoniales, para los que se recurre al reaseguro en el 17 % de los productos.

Conclusiones

El Estudio del Panorama revela un mercado de microseguros que sigue creciendo y evolucionando. La cantidad personas a las que han llegado los productos declarados al estudio en el conjunto de los tres últimos años ha crecido un 70 %, mientras que las primas han aumentado más de un 50 %. Alrededor de la mitad del crecimiento de la cantidad de personas cubiertas se debe a una expansión de la cobertura de solo dos productos (un producto de seguro de accidentes y otro funerario), lo que demuestra el potencial de un pequeño número de casos de éxito para ampliar considerablemente el acceso.

Los microseguros ocupan un lugar cada vez más destacado a medida que la atención mundial se centra en la gestión de los riesgos climáticos y el aumento de la resiliencia. Las entrevistas realizadas para este estudio sugieren un creciente reconocimiento entre gobiernos, donantes y organizaciones multilaterales del papel que pueden desempeñar los seguros frente a los problemas climáticos, junto con la seguridad alimentaria, la pobreza y la salud. Está claro que ni los fondos gubernamentales ni la financiación humanitaria tradicional serán suficientes para brindar protección a quienes la necesitan en un contexto de crisis climáticas crecientes. Por ello, se está prestando más atención a otras herramientas financieras, como la financiación preacordada.

Los datos reflejan una atención constante en el enfrentamiento de los riesgos climáticos. En el presente estudio, los riesgos climáticos o naturales están cubiertos por un total de 112 productos, que llegan a más de 42 millones de personas. Además, las líneas de productos que responden de manera más directa a los riesgos climáticos, como los seguros agrícolas y patrimoniales, están experimentando una importante evolución. En los últimos años, se han lanzado numerosos productos de seguros agrícolas, con altos niveles de subvenciones. Estos productos subvencionados ocupan un lugar central en el mercado, ya que cubren conjuntamente al 97 % de las personas a las que llegan los seguros agrícolas.

Los productos patrimoniales y de ingresos han registrado un importante crecimiento en los últimos años. En total, se comunicaron 155 productos en esta categoría, que cubren conjuntamente a 6,5 millones de personas. Esto representa más del doble que los productos registrados hace solo tres años, y casi el doble de las personas cubiertas. En América Latina y el Caribe, estas líneas de productos representan ya el 9 % de todas las personas cubiertas por microseguros. Este crecimiento se ha visto impulsado en parte por la pandemia de COVID-19, que aumentó la sensibilización sobre los riesgos de interrupción de los negocios. También se ha visto impulsado por una mayor atención prestada, entre los donantes y responsables políticos, a la resiliencia, que va más allá de la resiliencia climática para enfocarse en cuestiones más amplias en torno a la resiliencia de las pequeñas empresas. Este interés de donantes y gobiernos se refleja en el hecho de que una proporción relativamente alta de productos patrimoniales y de ingresos (11 %) recibe algún nivel de subvención.

A pesar de estos avances, el crecimiento de los microseguros debe acelerarse para cerrar la brecha de protección. Solo el 12 % de la población destinataria de los microseguros (344 millones de personas de un mercado estimado de casi 3.000 millones de personas) está actualmente cubierta en los países estudiados. La inmensa mayoría de las personas aún no dispone de las herramientas financieras que necesitan para gestionar sus riesgos crecientes. Todas las partes interesadas tienen un papel que desempeñar en el cierre de esa brecha. Los llamamientos a la acción a cada actor se describen en la Tabla 4.

TABLA 4 (PARTE 1)

Llamamientos a la acción a las partes interesadas de los microseguros

PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES DE SEGUROS

- Invertir en el desarrollo de los microseguros a largo plazo

  Los resultados del Estudio del Panorama demuestran que, a mediano y largo plazos, la escala de los microseguros es ampliable y que estos son rentables. Los productos analizados en el estudio tienden a ampliar su escala en primas y personas alcanzadas más allá de los tres o cuatro primeros años, lo que sugiere que quienes inviertan a mediano y largo plazos cosecharán los frutos.

- Empezar por comprender a los clientes de microseguros

  Una comprensión profunda de los posibles clientes es un trampolín esencial para el éxito. Esto incluye las necesidades y los medios de subsistencia de los clientes de bajos ingresos y del gran público, especialmente las mujeres.[51]

- Diversificar la oferta de productos para reflejar los distintos riesgos a los que se enfrentan los clientes en su vida cotidiana

  Existen oportunidades de seguir ampliando las carteras de microseguros para cubrir una gama más amplia de riesgos de los clientes. En particular, los productos patrimoniales y de ingresos están creciendo rápidamente, pero siguen representando una proporción relativamente pequeña de los productos de microseguros disponibles. Además, existen oportunidades para ofrecer una gama de coberturas climáticas y contra riesgos relacionados con el clima. Las aseguradoras innovadoras están abordando los vínculos entre el clima y una amplia gama de riesgos, incluidos los de salud e ingresos.

- Mantener el enfoque actual en los microseguros de salud y ampliar las prestaciones

  La salud sigue siendo una preocupación clave para los clientes de bajos ingresos y del gran público, y existe una necesidad constante de más coberturas completas. Se deben explorar oportunidades para implantar prestaciones adicionales, como pagos en efectivo en caso de diagnóstico de enfermedades específicas, así como cobertura ambulatoria.

- Mejorar las operaciones centrándose más en el cliente y aprovechando la digitalización para aumentar la eficiencia en cuanto a los costes

  Las operaciones son tan importantes como el diseño de los productos, y deben maximizarse tanto para mejorar la experiencia del cliente como para la rentabilidad en cuanto a los costos.

- Centrarse en mejorar tanto los índices de siniestralidad como los tiempos de pago como factores clave en el valor para el cliente y el crecimiento del producto

  Los productos exitosos que duran más y alcanzan una mayor ampliación de escala suelen presentar índices de siniestralidad más elevados, lo que indica la importancia de las reclamaciones para garantizar el éxito de un producto de microseguro. Los tiempos de pago también son fundamentales para la experiencia de los clientes y para el impacto de los siniestros en las finanzas y la vida de estos. La tecnología y los socios de distribución pueden desempeñar un papel importante a la hora de garantizar un pago más rápido de los siniestros.

- Promover los esfuerzos colectivos del sector para desarrollar mercados de microseguros, a través de asociaciones sectoriales u organismos similares

  Esto es especialmente importante en las labores de educación de los clientes, que pueden lograrse con mucha más eficacia y resultan más creíbles para los consumidores cuando se realizan a nivel colectivo.

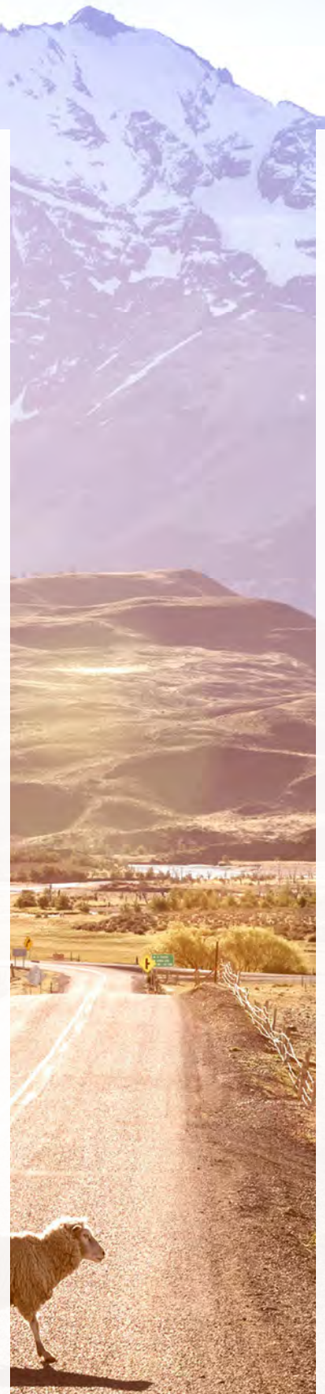
- En lo que respecta a los riesgos con mayor volatilidad, como las coberturas climáticas, participar en programas público-privados, o en consorcios con otras aseguradoras y reaseguradoras, a fin de compartir los riesgos y aprender de los socios

  Deben desarrollarse asociaciones que aborden de forma integral la gestión de riesgos para los más vulnerables, especialmente en ámbitos como la salud y los riesgos climáticos.

- Centrarse en recopilar datos desglosados por género, diseñar productos que satisfagan las necesidades específicas de las mujeres y asociarse con canales de distribución que lleguen a estas

  Esto es especialmente importante en líneas de productos como los agrícolas y los patrimoniales y de ingresos, en las que actualmente se atiende a una menor proporción de mujeres.

[51] Para una guía útil, véase: PNUD. 2023. The Inclusive Insurance Navigator (El navegador de seguros inclusivos). Nueva York. Disponible en https://irff.undp.org/navigator. El Mecanismo de Financiación de Seguros y Riesgos (IRFF, por sus siglas en inglés) del PNUD ha desarrollado este navegador para responder a las necesidades de las aseguradoras, los canales de distribución y otras partes interesadas a la hora de desarrollar productos y mercados de seguros inclusivos.



GOBIERNOS, ORGANISMOS DE REGLAMENTACIÓN Y SUPERVISIÓN DE SEGUROS

- Incluir los microseguros como parte central de las agendas nacionales de inclusión financiera y de las políticas de financiación de los riesgos de catástrofes

  Los microseguros deben incorporarse como una herramienta fundamental para promover la salud financiera, ya que pueden aumentar la capacidad de las personas y las empresas para recuperarse de crisis económicas inesperadas.

- Aplicar una normativa específica sobre microseguros o seguros inclusivos para facilitar el desarrollo del mercado

  Una normativa que aborde los obstáculos que están detrás de la baja aceptación de los microseguros es fundamental para la movilización del sector privado. La normativa debe facilitar el crecimiento de los microseguros mediante elementos como la simplificación del registro de productos y la capacidad de distribuirlos a través de un amplio abanico de canales.

- Adoptar reformas complementarias en las políticas públicas para facilitar el desarrollo del mercado de los microseguros

  Se trata, entre otras, de políticas en materia de fiscalidad, protección de datos y disposiciones sobre salud digital.

- Promover la educación financiera y la creación de una cultura de gestión de riesgos que incluya los seguros

  Los programas sociales existentes deben incorporar componentes de educación en materia de seguros y gestión de riesgos, fomentando así una cultura del seguro y aumentando la comprensión y la confianza entre las poblaciones vulnerables.

- Poner en marcha asociaciones público-privadas para facilitar la ampliación de escala de los microseguros y llegar a los más vulnerables

  Los seguros inclusivos deben promoverse como una herramienta fundamental en las estrategias de mitigación de riesgos, especialmente en zonas vulnerables a las catástrofes naturales o las crisis económicas. Deben establecerse mecanismos de financiación pública para apoyar la expansión de los productos de seguros y garantizar su accesibilidad para las poblaciones más desfavorecidas.

- Ampliar de forma responsable las subvenciones a los microseguros para aquellos riesgos que los hogares con bajos ingresos no pueden asumir solos, incluidos los riesgos climáticos

  Cuando se aplican cuidadosamente y con un plan a largo plazo, las subvenciones pueden desempeñar un papel fundamental en el desarrollo de los microseguros. Los gobiernos también tienen oportunidades de apoyar líneas de productos, como los patrimoniales y de ingresos, que suelen recibir menos atención de los donantes.

- Mejorar los sistemas y el intercambio de datos para fomentar la competencia en el mercado y mejorar los productos

  Deben recopilarse, analizarse y difundirse datos pertinentes sobre el mercado de seguros inclusivos. Esto puede alentar la competencia en el mercado y, en última instancia, ofrecer más y mejores productos de microseguros a los hogares de renta baja. Unos requisitos de información flexibles que no sobrecarguen a las aseguradoras pueden facilitar una supervisión eficaz del mercado. Además, debe crearse un marco para incentivar a las aseguradoras a compartir datos sobre seguros inclusivos. Este marco debe apoyar la creación de bases de datos centralizadas y accesibles, que permitan a todas las partes interesadas —aseguradoras, reguladores, responsables políticos y otros— compartir y analizar información crucial sobre el mercado.

- Exigir datos de género como parte de los requisitos de información

  Estos datos deben hacerse públicos en la medida de lo posible para que otros puedan dar seguimiento a los avances del mercado.

TABLA 4 (PARTE 2)

Llamamientos a la acción a las partes interesadas de los microseguros

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES Y DE DESARROLLO

- **Trabajar con los gobiernos para integrar los seguros en las estrategias de desarrollo y resiliencia, y en su implementación**
  A la hora de apoyar a los gobiernos en la planificación y ejecución del desarrollo, los seguros deben incluirse como un componente vital. Sin estrategias de transferencia del riesgo, los avances en el desarrollo se ven fácilmente socavados por los riesgos crecientes.
- **Integrar los seguros a nivel micro y macroeconómico para ofrecer la mejor protección posible a los países**
  Mientras que los macroprogramas constituyen un apoyo muy necesario a nivel gubernamental, los microprogramas y los seguros inclusivos desempeñan un papel crucial en la entrega de fondos directamente a las familias de bajos ingresos para ayudarlas durante las secuelas de las crisis financieras.
- **Comprometerse a desarrollar los mercados de seguros como un esfuerzo a largo plazo**
  La inversión y el apoyo a largo plazo a través de una serie de palancas —entre ellas el sector privado, la regulación de los microseguros y la educación de los clientes— son necesarios para lograr un cambio duradero.
- **Promover programas público-privados**
  Debe promoverse el desarrollo de asociaciones público-privadas para abordar de forma integral la gestión de riesgos para los más vulnerables, especialmente en ámbitos de gran demanda, como los riesgos sanitarios y climáticos.
- **Mejorar la coordinación**
  Diversos esfuerzos paralelos en temas relacionados con los seguros y la financiación de riesgos están desempeñando un papel importante en el apoyo al desarrollo del mercado de los microseguros. Mejorar la coordinación para evitar duplicidades y aumentar el impacto.
- **Apoyar la recopilación de datos desglosados por género**
  Los datos sobre el género de los titulares de póliza y las vidas cubiertas deben solicitarse o exigirse para los proyectos apoyados. Las organizaciones internacionales deben abogar por la importancia de los datos de género como punto de partida vital para que el sector responda mejor a las necesidades de las mujeres.
- **Incentivar la innovación en los seguros**
  Mecanismos como los fondos de desafío pueden facilitar las innovaciones en microseguros.
- **Contribuir a la investigación y a la obtención de pruebas que demuestren la contribución de los seguros a los objetivos de desarrollo.**
  Disponer de más pruebas sobre la contribución de los seguros al desarrollo a largo plazo, la resiliencia financiera y la adaptación al clima podría ser fundamental para obtener más financiación y convencer a los actores internacionales y a los gobiernos nacionales de la importancia de desarrollar mercados de seguros inclusivos.

DONANTES

- **Considerar los microseguros como una herramienta esencial en las estrategias de reducción de la pobreza, acción por el clima, resiliencia, salud, igualdad de género y desarrollo de pequeñas empresas**
  Abordar y transferir el riesgo es un elemento necesario para alcanzar los objetivos estratégicos de los donantes en estos y otros temas sociales y medioambientales.
- **Asignar más fondos para que los países y las poblaciones puedan gestionar mejor el riesgo financiero**
  Se necesitan urgentemente más fondos para hacer frente a la magnitud del riesgo financiero derivado del clima y de otros riesgos.
- **Apoyar el desarrollo de los microseguros fuera de los países "de referencia"**
  Algunos países suelen recibir la mayor parte del apoyo internacional y de los donantes para el desarrollo de los microseguros, debido a la existencia de entornos favorables. Los países más pequeños y aquellos con mayores índices de pobreza y un desarrollo más limitado del mercado de los seguros reciben poca financiación. La inversión allí puede cosechar importantes frutos en términos de resiliencia y reducción de la pobreza.
- **Apoyar la recopilación de datos desglosados por género**
  Los donantes deben solicitar o exigir datos sobre el género de los titulares de póliza y las vidas cubiertas en los proyectos apoyados.
- **Apoyar la ampliación de escala responsable de las subvenciones**
  Cuando se aplican cuidadosamente y con un plan a largo plazo, las subvenciones pueden desempeñar un papel fundamental en el desarrollo de los microseguros. Existen oportunidades para apoyar líneas de productos, como los patrimoniales y de ingresos, que suelen recibir menos atención de los donantes.
- **Financiar programas de seguros que respondan a una amplia gama de riesgos, incluidos, entre otros, los climáticos**
  La vulnerabilidad de los hogares de bajos ingresos y de las pequeñas empresas obedece a una amplia gama de riesgos. Un enfoque que proteja a las personas únicamente de los riesgos climáticos, y no tenga en cuenta también su salud, sus bienes y otros riesgos, sigue dejando expuestas y vulnerables a las familias de bajos ingresos.

Aumentar el acceso a productos de microseguros de calidad contribuye a la resiliencia financiera de las poblaciones, así como a la consecución de varios Objetivos de Desarrollo Sostenible, entre ellos los siguientes: ODS 1 (Fin de la pobreza); ODS 2 (Hambre cero); ODS 3 (Salud y bienestar); ODS 5 (Igualdad de género); ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico); y ODS 13 (Acción por el clima). También representa una oportunidad para las aseguradoras. El mercado de los microseguros en los 37 países incluidos en este estudio se estima en un valor de 38.000 millones de USD. Actualmente, solo el 16 % de ese mercado está captado por los proveedores de seguros que aportaron información para el Estudio del Panorama.

El crecimiento por sí solo es insuficiente. Los microseguros personales sencillos dominan el mercado en la mayoría de los países, y es necesario que las aseguradoras diversifiquen su oferta más allá de estos productos para cubrir una mayor gama de riesgos. En los seguros de salud, por ejemplo, la ayuda económica por hospitalización está ya muy consolidada en África, así como en Asia y el Pacífico, y da cuenta de cerca de la mitad de las personas cubiertas por microseguros de salud. Los esfuerzos de las aseguradoras para ir más allá de estos productos y ofrecer prestaciones adicionales, y en particular cobertura ambulatoria, son vitales.

Al mismo tiempo, los canales tradicionales, en particular las instituciones financieras y microfinancieras, así como los agentes y corredores, tienen mucho tiempo dominando el espacio de los microseguros. Los proveedores necesitan abrirse camino y desarrollar nuevas asociaciones de distribución si quieren llegar a una cartera de clientes más amplia.

Los proveedores de seguros se enfrentan a importantes retos en materia de innovación, entre los que cabe citar problemas económicos más generales, inversiones insuficientes y escasez de investigaciones y datos sobre los clientes. A ello se suman las limitaciones empresariales a la inversión a largo plazo y al desarrollo de los mercados. Aunque las aseguradoras multinacionales a menudo pueden ver el potencial de los seguros inclusivos, con frecuencia se ven limitadas por la necesidad de proporcionar rendimientos anuales a los accionistas globales, lo que dificulta la inversión en proyectos a largo plazo para desarrollar nuevos segmentos de clientes.

La inversión a largo plazo en microseguros es fundamental. Los datos del estudio muestran que los productos suelen alcanzar mayor escala, tanto en términos de clientes beneficiados como de primas recaudadas, a medida que maduran. Por lo general, se alcanza un crecimiento significativo una vez transcurridos los tres o cuatro años iniciales de vida de un producto, y los productos de microseguros suelen alcanzar cerca de 500.000 USD en primas a medida que maduran. Esto demuestra que los productos de microseguros amplían su escala y alcanzan altos volúmenes de primas a largo plazo, pero que se necesita una inversión continuada más allá de los primeros años.

Con inversión e innovación a largo plazo, el sector de los seguros inclusivos puede seguir creciendo y prestar una protección financiera muy necesaria. El Estudio del Panorama del Microseguro 2024 aporta información fundamental sobre el mercado para respaldar este proceso. Este año, el alcance del estudio ha vuelto a aumentar, incorporando por primera vez información de Malaui.

Las cifras que figuran en el Estudio del Panorama, así como las facilitadas por la Microinsurance Network en las notas informativas por país,[52] siguen sirviendo de referencia, ayudando a proveedores de seguros, distribuidores, supervisores y partes interesadas en los microseguros en general a hacer comparaciones con conocimiento de causa, a entender las tendencias del sector y a identificar las áreas de oportunidad.

> *“El crecimiento por sí solo es insuficiente. Los microseguros personales sencillos dominan el mercado en la mayoría de los países, y es necesario que las aseguradoras diversifiquen su oferta más allá de estos productos para cubrir una mayor gama de riesgos.”*

[52] Los miembros del Microinsurance Network pueden consultar las notas informativas por países en la sección Recursos del sitio web de la Microinsurance Network. Véase: https://microinsurancenetwork.org/resources?category=606a45aaac5d300f1bbc0bd1.

Apéndice A

METODOLOGÍA

El Estudio del Panorama del Microseguro presenta información sobre los mercados de los microseguros en tres regiones: África, Asia y el Pacífico, y América Latina y el Caribe. Desde 2018, el informe ha adoptado una metodología centrada en países seleccionados de las tres regiones, con un seguimiento anual en los mismos países, en la medida de lo posible, que sirva de apoyo al desarrollo del mercado. Para este estudio, se añadió Malaui a la lista de países seleccionados (Tabla A1).

En cada región, se intentaron recopilar datos primarios sobre los productos de microseguros disponibles en cada país objetivo. Se tuvieron en cuenta todos los productos que se ajustaban a la definición de microseguro del estudio (véase el Glosario), incluidos los regímenes nacionales y gubernamentales que cumplían estos criterios. No todas las aseguradoras o regímenes nacionales respondieron.

En algunos casos, a pesar de los esfuerzos realizados, resultó imposible obtener respuestas de un número representativo de aseguradoras (véanse en el Apéndice B los índices de respuesta en cada país objetivo). En particular, ningún proveedor de seguros respondió en Costa de Marfil (véase el Apéndice B). En Colombia, la India, Perú y Zimbabue se utilizaron datos públicos sobre el total de personas cubiertas y las primas.

TABLA A1

PAÍSES SELECCIONADOS PARA ESTE INFORME DEL ESTUDIO DEL PANORAMA DEL MICROSEGURO [53]

ÁFRICA	ASIA Y EL PACÍFICO	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
Burkina Faso	Bangladesh	Argentina
Egipto	Camboya	Bolivia
Ghana	Fiyi	Brasil
Kenia	Filipinas	Colombia
Malaui	India	Ecuador
Marruecos	Indonesia	El Salvador
Nigeria	Nepal	Guatemala
Ruanda	Pakistán	Honduras
Senegal	Sri Lanka	México
Sudáfrica	Tailandia	Perú
Tanzania	Vietnam	Uruguay
Togo		
Uganda		
Zambia		
Zimbabue		

[53] Malawi se incluye en el estudio por primera vez este año. Este año se vuelven a incluir datos de Vietnam tras dos años en los que no se facilitaron datos de este país. Costa de Marfil figuraba en estudios anteriores, pero lamentablemente no ha podido incluirse este año, ya que no se han recibido datos de los proveedores de seguros de este país.

Los datos cubrían un periodo de 12 meses: ya sea el año natural de 2023 o bien un periodo de 12 meses, a elección de la aseguradora, entre 2023 y 2024, cuando los periodos estándar de presentación de informes de la compañía facilitaban que los datos se comunicaran de esa forma. Los investigadores principales de cada país o región se pusieron en contacto con las aseguradoras para alentar y apoyar su participación, así como para garantizar la mayor coherencia posible en la interpretación de las respuestas a las preguntas y sobre los datos aportados.

Los datos recopilados se limitan a los productos ofrecidos por proveedores de seguros formales (compañías de seguros y otros proveedores supervisados por el regulador de seguros). En algunos países, otros proveedores, como las funerarias y los grupos de ahorro, pueden ofrecer otros microseguros de manera semiformal o informal. Estos productos no se incluyen en este estudio debido a las dificultades adicionales que entraña la recogida de datos de estas organizaciones.

Aunque se recopilaron datos sobre los productos de inversión y ahorro, esta línea de productos no se incluye en los cálculos de las primas por persona cubierta, las primas en proporción a la suma asegurada o los índices de siniestralidad, debido a sus características. Las primas comunicadas sobre productos de inversión y de ahorro incluyen un componente de seguro, además de un componente de ahorro que se devuelve al cliente, lo que significa que las cifras de las primas no son totalmente comparables a las de otras líneas de productos.

Para validar las tendencias observadas en los datos y aportar contexto e información adicional, se realizaron entrevistas a 15 expertos de África, Asia y el Pacífico, y América Latina y el Caribe. Estas entrevistas ofrecen una visión general de las tendencias emergentes en los mercados de microseguros de cada región. Además, para elaborar los estudios de casos que figuran a lo largo de este informe, se realizaron entrevistas a seis proveedores de seguros.

Por último, un Grupo de Buenas Prácticas formado por miembros de la Microinsurance Network (MiN) brindó orientación a lo largo de todo el proceso, en particular sobre el diseño del cuestionario, la recopilación y el análisis de datos, así como los comentarios sobre el informe final.

Apéndice B

ÍNDICES DE RESPUESTA DE LOS PROVEEDORES DE SEGUROS

En cada país, se identificaron todas las aseguradoras autorizadas. De ellas, se seleccionaron aseguradoras conocidas por su actividad en el ramo de los microseguros (según la definición del estudio) con base en la investigación documental y en la información facilitada por los miembros de la Microinsurance Network y los investigadores nacionales. La Tabla B1 muestra el índice de respuesta en cada país seleccionado.

TABLA B1

ÍNDICE DE RESPUESTA DE LOS PROVEEDORES DE SEGUROS EN CADA PAÍS

País	Número de aseguradoras objetivo	Número de aseguradoras que respondieron	Índice de respuesta
Argentina	26	9	35 %
Bangladesh	16	16	100 %
Bolivia	10	5	50 %
Brasil	16	4	25 %
Burkina Faso	7	1	14 %
Camboya	6	2	33 %
Colombia	24	24	100 %
Ecuador	6	1	17 %
Egipto	11	9	82 %
El Salvador	13	3	23 %
Fiyi	1	1	100 %
Ghana	17	10	59 %
Guatemala	15	8	53 %
Honduras	12	4	33 %
India	24	24	100 %
Indonesia	14	13	93 %
Kenia	14	6	43 %
Malaui	3	3	100 %
México	20	2	10 %
Marruecos	8	1	13 %
Nepal	16	5	31 %
Nigeria	33	19	58 %
Pakistán	13	4	31 %
Perú	9	9	100 %
Filipinas	23	12	52 %
Ruanda	9	4	44 %
Senegal	10	1	10 %
Sudáfrica	10	5	50 %
Sri Lanka	10	3	30 %
Tanzania	17	3	18 %
Tailandia	20	6	30 %
Togo	3	1	33 %
Uganda	27	10	37 %
Uruguay	12	10	83 %
Vietnam	5	2	40 %
Zambia	16	12	75 %
Zimbabue	42	42	100 %
TOTAL	561	294	52 %

Apéndice C

PORCENTAJE DE RESPUESTA POR INDICADOR Y POR REGIÓN

TABLA C1

PROPORCIÓN DE PRODUCTOS CON DATOS UTILIZABLES PARA CADA INDICADOR

Indicador	Asia y el Pacífico	América Latina y el Caribe	África	Todas las regiones
Personas cubiertas	79.56 %	89.28 %	90.99 %	86.70 %
Prima bruta	83.65 %	90.72 %	92.55 %	89.04 %
Prima media por vida	66.98 %	82.32 %	80.75 %	76.85 %
Año de lanzamiento	77.67 %	43.77 %	73.29 %	64.37 %
Canal de distribución principal	83.65 %	71.59 %	69.57 %	74.82 %
Información aportada sobre al menos un canal de distribución utilizado	93.40 %	78.55 %	95.03 %	88.73 %
Forma de pago	92.14 %	51.59 %	96.27 %	79.29 %
Índice de siniestralidad	64.15 %	69.28 %	77.95 %	70.46 %
Índice de aceptación de reclamaciones	57.55 %	31.88 %	64.91 %	50.96 %
Tiempo promedio total de tramitación de reclamaciones	55.03 %	29.86 %	63.66 %	49.04 %
Tiempo de tramitación interna de reclamaciones	60.38 %	35.07 %	55.28 %	49.85 %
Vidas femeninas cubiertas	44.34 %	51.01 %	42.86 %	46.19 %
Porcentaje de mujeres entre los titulares de póliza	41.19 %	26.96 %	67.70 %	44.87 %
Uso del reaseguro	67.92 %	38.26 %	61.18 %	55.33 %

Apéndice D

PROVEEDORES DE SEGUROS PARTICIPANTES

De los 294 proveedores de seguros que participaron en el estudio, 152 aceptaron que se reconociera públicamente su participación. A continuación se enumeran los que aceptaron hacerlo:

AAR INSURANCE KENYA LTD.	Kenia
ABSA LIFE ZAMBIA	Zambia
ACSA	El Salvador
AGRO CONSORTIUM (U) LIMITED	Uganda
AIICO	Nigeria
ALIANZA SEGUROS	Bolivia
ALLIANZ SE INDONESIA	Indonesia
ALPHA ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
ANTARTIDA COMPAÑÍA ARGENTINA DE SEGUROS S.A.	Argentina
APA INSURANCE	Kenia
ASEGURADORA ABANK S.A. SEGUROS DE PERSONAS	El Salvador
ASEGURADORA CONFIO S.A.	Guatemala
ASEGURADORA LA CEIBA S.A.	Guatemala
ASEGURADORA RURAL S.A.	Guatemala
ASEGURADORA Y AFIANZADORA DE EL CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMALA	Guatemala
ASIA INSURANCE COMPANY LIMITED	Pakistán
ASIAN LIFE INSURANCE CO. LTD.	Nepal
ASSA COMPAÑÍA DE SEGUROS GUATEMALA	Guatemala
AXA BRASIL	Brasil
AXA COLOMBIA	Colombia
AXA EGYPT	Egipto
AXA INDIA	India
AXA INDONESIA	Indonesia
AXA MEXICO	México
AXA MOROCCO	Marruecos
AXA NIGERIA	Nigeria
AXA PHILIPPINES	Filipinas
AXA THAILAND	Tailandia
BANGKOK INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED	Tailandia
BAOVIET GENERAL INSURANCE	Vietnam
BERKLEY BRASIL	Brasil
BESTLIFE INSURANCE LIMITED	Zambia
BNP PARIBAS CARDIF PERU	Perú
BRASILSEG	Brasil
BRITAM	Kenia
CARD PIONEER MICROINSURANCE INC.	Filipinas
CBZ LIFE	Zimbabue
CHARTERED LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
CIC AFRICA LIFE ASSURANCE LTD.	Uganda
CIC AFRICA MALAWI LILOTES	Malaui
CIC INSURANCE GROUP LIMITED	Kenia
CNAAS	Senegal
CNP SEGUROS	Argentina
CO-OPERATIVE INSURANCE SOCIETY	Egipto
COLUMNA, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A.	Guatemala
COMPANION INSURANCE GROUP LTD.	Malaui
COOPERATIVE ALLIANCE FOR RESPONSIVE ENDEAVOR MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION (CARE MBA), INC.	Filipinas
COOPERATIVE INSURANCE COMPANY PLC	Sri Lanka
COOPLIFE INSURANCE LTD.	Sri Lanka
CORNERSTONE INSURANCE PLC	Nigeria
CREDITSTAR MICROINSURANCE COMPANY LIMITED	Nigeria
DELTA LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
DHIPAYA INSURANCE	Tailandia
DONEWELL LIFE COMPANY LIMITED	Ghana
EDGE MICRO INSURANCE LIMITED	Uganda
EFU LIFE ASSURANCE	Pakistán
ERGO INSURANCE (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED	Tailandia
FIRSTRAND LIFE ASSURANCE LIMITED	Sudáfrica
FORTE INSURANCE (CAMBODIA) PLC	Camboya
GIG EGYPT LIFE TAKAFUL	Egipto
GLICO LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Ghana
GOXI	Nigeria
GRUPO SANCOR SEGUROS	Argentina
GUARDIAN LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
HDI SEGUROS URUGUAY S.A.	Uruguay
HILAL TAKAFUL NIGERIA LIMITED	Nigeria
HOLLARD GROUP	Sudáfrica
HOLLARD INSURANCE ZAMBIA	Zambia
ICEA LION GENERAL INSURANCE COMPANY LIMITED	Uganda
JAIZ TAKAFUL INSURANCE LTD	Nigeria
KASAGANA-KA MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.	Filipinas
KAZAMA GRAMEEN KGI MUTUAL BENEFIT ASSOCATION (KGI-MBA) INC	Filipinas
LA PERSEVERANCIA SEGUROS S.A.	Argentina
LA POSITIVA SEGUROS	Perú
LEADWAY ASSURANCE COMPANY LIMITED	Nigeria
LIBERTY	Sudáfrica
LIBERTY AFRICA INSURANCE	Zambia
LIBERTY LIFE ASSURANCE KENYA LIMITED	Kenia
LIC BANGLADESH LTD	Bangladesh
LIFE INSURANCE CORPORATION NEPAL	Nepal
LIFE SEGUROS	Argentina
LINKAGE ASSURANCE PLC	Nigeria
LORICA	Togo
MADISON INSURANCE KENYA	Kenia
MAPFRE MÉXICO	México
MAYFAIR INSURANCE COMPANY ZAMBIA LTD	Zambia
METLIFE NEPAL	Nepal
METLIFE SEGUROS S.A.	Uruguay
METRO TANZANIA LIFE ASSURANCE	Tanzania
MILIFE	Ghana
MISR LIFE INSURANCE	Egipto
MITTARE INSURANCE PUBLIC COMPANY LIMITED	Tailandia
MUTUAL BENEFITS ASSURANCE PLC	Nigeria
NACIÓN SEGUROS S.A.	Argentina
NACIONAL SEGUROS	Bolivia
NATIONAL HEALTH INSURANCE MANAGEMENT AUTHORITY (NHIMA)	Zambia
NEPAL MICRO INSURANCE COMPANY LTD	Nepal
NOOR TAKAFUL INSURANCE LIMITED	Nigeria
NSIA INSURANCE LIMITED	Nigeria
OCEAN LIFE INSURANCE	Tailandia
OLD MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY	Uganda
PACÍFICO SEGUROS	Perú
PAGLAUM MULTI-PURPOSE COOPERATIVE	Filipinas
PORTO SEGURO URUGUAY	Uruguay
PRABHU MAHALAXMI LIFE INSURANCE LIMITED	Nepal
PRAGATI LIFE INSURANCE PLC	Bangladesh
PRIME ISLAMI LIFE INSURANCE LIMITED	Bangladesh
PROFESSIONAL INSURANCE CORPORATION ZAMBIA PLC	Zambia
PROTECTA SECURITY	Perú
PROTECTIVE ISLAMI LIFE INSURANCE LTD	Bangladesh
PROVINCIA SEGUROS	Argentina
PROVINCIA SEGUROS DE VIDA S.A.	Argentina
PRUDENT CHOICE MICROINSURANCE LTD	Nigeria
PRUDENTIAL LIFE ASSUARANCE ZAMBIA	Zambia

PT ASURANSI BINAGRIYA UPAKARA	Indonesia
PT ASURANSI BINTANG TBK	Indonesia
PT ASURANSI CENTRAL ASIA	Indonesia
PT ASURANSI JASARAHARJA PUTERA	Indonesia
PT ASURANSI SIMAS INSURTECH	Indonesia
PT ASURANSI SINAR MAS	Indonesia
QUALITY LIFE ASSURANCE COMPANY LIMITED	Ghana
QUIDAN PAG-INUPDANAY MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION, INC.	Filipinas
RADIANT YACU MICROINSURANCE COMPANY LTD	Ruanda
RELIANCE INSURANCE LTD.	Bangladesh
RÍO URUGUAY COOPERATIVA DE SEGUROS LIMITADA	Argentina
SADHARAN BIMA CORPORATION	Bangladesh
SAGAMU MICROINSURANCE LTD	Nigeria
SANASA LIFE INSURANCE COMPANY PLC	Sri Lanka
SANCOR SEGUROS URUGUAY	Uruguay
SANLAM GENERAL INSURANCE	Tanzania
SANLAM LIFE INSURANCE ZAMBIA	Zambia
SANLAM LIFE INSURANCE NIGERIA	Nigeria
SANLAM-ALLIANZ VIE PLC	Ruanda
SBI SEGUROS URUGUAY S.A.	Uruguay
SEGUROS AGROMERCANTIL, S.A.	Guatemala
SEGUROS ATLÁNTIDA	Honduras
SEGUROS UNIVERSALES	Guatemala
CREDINFORM SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Bolivia
SEGUROS Y REASEGUROS PERSONALES UNIVIDA S.A.	Bolivia
SENA KALYAN INSURANCE COMPANY LTD	Bangladesh
SIC LIFE INSURANCE LIMITED	Ghana
SISA	El Salvador
STANDARD BANK	Sudáfrica
STRATEGIS INSURANCE TANZANIA LIMITED	Tanzania
SUNLIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	Bangladesh
TULUNGAN MUTUAL BENEFIT ASSOCIATION INC.	Filipinas
TURACO	Uganda
UNIBIENES SEGUROS Y REASEGUROS PATRIMONIALES	Bolivia
YELEN ASSURANCE	Burkina Faso
ZENITH ISLAMI LIFE INSURANCE LTD	Bangladesh
ZSIC GENERAL INSURANCE	Zambia
ZURICH SANTANDER URUGUAY	Uruguay

micro
insurance
network

Acerca de Microinsurance Network

Microinsurance Network es una plataforma global multisectorial para profesionales y organizaciones que se han comprometido a hacer que los seguros sean inclusivos. Integrada por miembros, reunimos diversas partes interesadas de toda la cadena de valor, quienes comparten nuestra visión de un mundo en el que las personas de todos los niveles de ingresos sean más resilientes y menos vulnerables a los riesgos diarios y catastróficos. Alentamos el intercambio y el aprendizaje entre pares, facilitamos la generación de conocimientos y la investigación, y actuamos como defensores, mediante la promoción del papel que las herramientas de gestión de riesgos eficaces, incluidos los seguros, desempeñan en el logro de la agenda global de desarrollo.

Más información

Visítenos en
microinsurancenetwork.org

Lea nuestras publicaciones

Póngase en contacto con nosotros
info@microinsurancenetwork.org

LinkedIn

X

Facebook

YouTube