

El Panorama del Microseguro

Informe Regional Microseguros en América Latina y el Caribe



Supported by



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



Con el apoyo

Aliados estratégicos



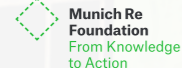
THE GOVERNMENT
OF THE GRAND-DUCHY OF LUXEMBOURG
Ministry of Finance

LUXEMBOURG
AID & DEVELOPMENT

Insurance and
Risk Finance
Facility



Patrocinadores Oro



Munich Re
Foundation
From Knowledge
to Action



Patrocinadores Plata



Publicado por: Microinsurance Network

Diseño: Gianmarco.design

Autor: Regina Lidia Simões

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 fines 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 fiabilidad 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 978-99987-747-9-7

© 2025 por Microinsurance Network.
Todos los derechos reservados.

Sumário

Resumen Ejecutivo	4
Introducción	7
Metodología	11

Panorama regional	13
Análisis de mercado	17
Desafíos	32
Oportunidades	33
Llamamientos a la acción	34
Organizaciones Internacionales y de Desarrollo	34
Gobiernos, Reguladores y Supervisores de Seguros	35
Proveedores y Canales de Distribución	36
Donantes	37
Conclusiones	39
Bibliografía	42

Informe Regional Microseguros en América Latina y el Caribe

20 24

Resumen Ejecutivo

El Informe Regional sobre de los microseguros en América Latina y el Caribe muestra avances notables, aunque persisten desafíos significativos que limitan su alcance y sostenibilidad. La creación de marcos regulatorios específicos en países como Argentina, Brasil y Perú ha demostrado ser un motor clave para el crecimiento del sector, impulsando la introducción de nuevos productos y consolidando el microseguro como un instrumento relevante dentro de las agendas nacionales de inclusión financiera y protección social. A partir de estos resultados positivos, países como Bolivia y Ecuador han seguido este ejemplo, avanzando en el diseño de marcos regulatorios que fortalezcan el desarrollo del microseguro en sus respectivos contextos.

El mercado se caracteriza por una oferta más numerosa de productos de daños que de vida, aunque estos últimos alcanzan a un número más amplio de asegurados. Se observa una tendencia general hacia productos que combinan coberturas de diferentes líneas, que se integran bajo una misma póliza y que incorporan beneficios adicionales, como servicios y asistencias, principalmente enfocadas en la salud. Este tipo de innovación responde a una demanda concreta de los segmentos vulnerables que encuentran en estos servicios un alivio tangible frente a las limitaciones del acceso al sistema de salud tradicional. Los microseguros de daños ofrecen una amplia variedad de opciones de cobertura, que suelen cubrir riesgos más limitados, relacionados con la vida cotidiana o situaciones que afectan a los grupos excluidos o desatendidos, incluyendo la delincuencia a que están expuestos, lo que aumenta la percepción de valor entre los clientes.

A nivel social, los microseguros han logrado penetrar en grupos tradicionalmente desatendidos, como trabajadores informales, migrantes, personas mayores y mujeres. Los resultados en materia de género son especialmente significativos: se recopilan datos desglosados por género para al menos el 51% de los productos estudiados y muchos microseguros alcanzan y superan el 50 % de mujeres aseguradas, con productos dirigidos exclusivamente a mujeres. Sin embargo, la cobertura frente a riesgos climáticos y catastróficos sigue siendo limitada, en que pese la alta exposición de la región a eventos extremos, pues solamente el 4,9% de los productos reportados proporcionan esas coberturas. Algo similar ocurre con los seguros agrícolas, cuya oferta es escasa a pesar de la centralidad del sector en las economías nacionales y de su vulnerabilidad frente a los cambios climáticos, pues representan menos del 3 % de los productos reportados.

Los canales de distribución presentan también una paradoja. Aunque las instituciones financieras, corredores y agentes siguen siendo los más usados, las instituciones microfinancieras han demostrado un mayor alcance y eficacia al llegar a los no bancarizados y a quienes viven de la economía informal. Al mismo tiempo, las plataformas digitales, pese a la creciente penetración del internet y de los dispositivos móviles, no han alcanzado el impacto esperado, probablemente por estrategias de comunicación poco adaptadas al perfil del público objetivo.

En este contexto, resulta esencial desarrollar sistemas de pago eficientes, interoperables y de bajo costo, capaces de sustituir la dependencia del efectivo y de garantizar la continuidad de las coberturas. La modernización de los métodos de pago no solo facilita la inclusión financiera de los sectores no bancarizados, sino que también permite ampliar la diversidad de canales de distribución, reducir los costos de transacción y habilitar modelos de negocio más sostenibles e inclusivos.

Frente a este panorama, el informe concluye que la consolidación de los microseguros en la región requiere de un conjunto de medidas prácticas. Entre ellas destacan la necesidad de fortalecer la regulación habilitante, diversificar la oferta con productos agrícolas y climáticos, diseñar soluciones adaptadas a grupos vulnerables, modernizar los sistemas de pago y garantizar procesos de siniestros simples, rápidos y transparentes que fortalezcan la confianza del consumidor. La digitalización, bien aprovechada, abre además oportunidades para personalizar ofertas, reducir costos de distribución y mejorar la experiencia del usuario, algo que pueden aprovechar las Insurtech, cada vez más activas en el sector asegurador.

En síntesis, los microseguros en América Latina y el Caribe se encuentran en un punto decisivo. El aprendizaje acumulado y las innovaciones recientes han demostrado que es posible expandir su alcance y mejorar su impacto social. No obstante, para que cumplan plenamente su papel como herramienta de inclusión financiera y creación de

resiliencia, será indispensable que gobiernos, supervisores y reguladores, aseguradores, organizaciones de desarrollo y otras partes trabajen de manera conjunta, transformando las oportunidades identificadas en estrategias sostenibles de largo plazo.





Introducción

Objetivo del Informe Regional

En el marco de la publicación del Estudio del Panorama del Microseguro 2024, este Informe Regional busca brindar a las partes interesadas información práctica sobre las tendencias de los mercados de microseguros en América Latina y el Caribe, representados por once países, así como los desafíos y las oportunidades para su crecimiento e innovación en la región. Profundiza y complementa la perspectiva global proporcionada por el estudio principal al ofrecer información más detallada sobre la dinámica de los mercados nacionales y sus entornos regulatorios.

Ambos estudios están respaldados por la misma base de datos, cuyas informaciones fueron proporcionadas voluntariamente y mediante autodeclaración por 80

aseguradoras de once países que participaron de la investigación realizada por Microinsurance Network (MiN) en 2024. Las aseguradoras encuestadas reportaron 34 productos de “microseguros” que se ajustan a la definición de microseguros¹ de El Estudio del Panorama del Microseguro 2024. Por lo tanto, si existe una legislación específica, algunos productos considerados en este estudio podrían no clasificarse como microseguros en la jurisdicción donde se comercializan, ya que estas definiciones varían según el país.

Los once países de la región participaron en la investigación que sustenta este estudio son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Perú y Uruguay.

Similitudes y Diferencias Regionales

En comparación con otras regiones, como África y Asia-Pacífico, la América Latina y el Caribe presenta más similitudes que diferencias. El idioma español es predominante y se habla en casi todos los países; el portugués en Brasil, con algunas comunidades lingüísticas² y lenguas nativas.³ El cristianismo es la religión predominante, con una presencia significativa de católicos y protestantes/evangélicos. Además, existe un fuerte sincretismo religioso en varias regiones, que combina elementos de tradiciones indígenas, afrodescendientes y prácticas africanas con rituales cristianos. La composición étnico-racial, que se caracteriza por una mezcla diversa de pueblos indígenas, descendientes de africanos, hispanos de origen europeo, y personas mestizas.

A su vez, muchos desafíos también son comunes, como la informalidad, la creciente urbanización, las desigualdades y el acceso a servicios básicos de infraestructura, la migración rural-urbana y los flujos migratorios intrarregionales e internacionales. La diversa economía de muchos países depende de los productos básicos, con impactos estacionales y vulnerabilidades externas.

La informalidad es una característica predominante del mercado laboral en América Latina y el Caribe, con una tasa del 47,6 % en 2024, ligeramente inferior al 48% de 2023.⁴ Esto supone un desafío para la calidad del empleo y la inclusión social y financiera, ya que casi la mitad de los trabajadores de la región tienen contratos precarios, ingresos inestables, falta de seguridad social y mayor vulnerabilidad económica.

Entre los contrastes regionales, el nivel socioeconómico, pues la densidad de pobreza y desigualdad es estructuralmente alta en muchos países, mientras que otros, como Chile y Uruguay, han experimentado un mayor progreso en los indicadores sociales. Otro contraste importante entre países radica en la estabilidad y calidad institucional, que varían ampliamente; algunos países presumen de democracias estables con altas tasas de educación, mientras que otros enfrentan desafíos institucionales y de seguridad.

En la Tabla 1 se presenta, aún, un panorama actual de las diferencias regionales basado en indicadores económicos y demográficos importantes, con el objetivo de comprender la dinámica económica regional, así como los desafíos que enfrenta cada país.

¹ Ver definición en la sesión sobre Metodología.

² Como el francés, en Haití, el inglés, en Puerto Rico, y el holandés, en Surinam.

³ Como el quechua y el guaraní, oficiales en algunos países y ampliamente utilizadas, junto otras lenguas nativas.

⁴ Según el informe “Panorama Laboral 2024 de América Latina y el Caribe”, disponible en <https://www.ilo.org/es/publications/panorama-laboral-2024-de-america-latina-y-el-caribe>

TABLA 1

INDICADORES ECONÓMICOS Y DEMOGRÁFICOS POR PAÍS PARA EL AÑO 2024⁵

País	PIB ⁶ USD\$ en miles de millones	Población en millones	% mujeres	% hombres	renta per cápita ⁷ en miles USD\$	área Km ²	crecimiento poblacional ⁸	remesas personales ⁹
Argentina	633,27	45,7	50,4	49,6	13,9	2.780.085	0,3%	0,2%
Bolivia	49,7	12,4	49,9	50,1	4,0	1.098.581	1,4%	3,2%
Brasil	2.200	212	50,8	49,2	10,3	8.515.767 ¹⁰	0,4%	0,2%
Colombia	418,5	53	50,7	49,3	7,9	1.141.748	1,1%	2,8%
El Salvador	35,4	6,3	52,5	47,5	5,6	21.041	0,5%	24,0%
Ecuador	125	18	50,1	49,9	6,9	283.561	0,9%	5,2%
Guatemala	113,2	18,4	59,4	49,6	6,2	108.890	1,5%	19,1%
Honduras	37,1	10,8	49,7	50,3	3,4	112.492	1,7%	25,7%
México	1.900	130,9	51,5	48,5	14,2	1.972.550	0,9%	3,7%
Perú	289	34	50,3	49,7	8,5	1.285.216	1,1%	1,7%
Uruguay	81	3,4	51,5	48,5	24	176.215	0,4%	0,2%

Nota: Más datos e indicadores por país están disponibles en el Anexo I de este Informe.

Exposición a Riesgos Catastróficos y Climáticos

Los países de la región también están expuestos a diversos riesgos catastróficos y climáticos, como huracanes en el Caribe y el norte del Océano Pacífico de Centroamérica; sequías e incendios en las regiones de la Amazonía y el Cerrado; inundaciones y deslizamientos de tierra en zonas montañosas y costeras; volcanes activos en la región mesoamericana, especialmente en la costa del Pacífico; terremotos frecuentes en Centroamérica y los Andes; e inundaciones, huracanes y ciclones en zonas costeras. Además, fenómenos como El Niño y La Niña intensifican las sequías y las lluvias intensas, impactando la agricultura, el agua potable y la infraestructura. A esto se suma la

rápida urbanización, que aumenta la exposición de la población a estos riesgos, lo que requiere planes de mitigación, adaptación y resiliencia.

Según ThinkHazard!,¹¹ seis países¹² estudiados están clasificados en el nivel máximo de peligro en por lo menos diez de las once categorías de riesgos analizadas por la herramienta, que incluyen inundación fluvial, urbana y costera, terremoto, deslizamiento de tierras, tsunami, erupción volcánica, ciclón, sequía, calor extremo e incendio forestal. México, por ejemplo, presenta nivel máximo de peligro en todas las categorías de riesgos.

⁵ Datos de 2024 obtenidos del Grupo del Banco Mundial - data.worldbank.org/

⁶ Producto Interno Bruto.

⁷ Em relación al PIB

⁸ La tasa promedio de crecimiento poblacional

⁹ Em relación al PIB.

¹⁰ Según el Sistema Nacional de Información Forestal (SNIF), aproximadamente 4.958.348 km2 están cubiertos por áreas forestales, equivalentes al 58% de la superficie total del país.

¹¹ ThinkHazard! es una nueva herramienta en línea que permite a quienes no son especialistas tener en cuenta los impactos de los desastres en nuevos proyectos de desarrollo. Está disponible en <https://thinkhazard.org/en/>

¹² Argentina, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras y México.

Acceso a Internet

Si bien existen diferencias considerables entre los países de la región, el acceso a Internet ha mejorado significativamente en todos ellos en los últimos años, permitiendo que nuevos segmentos de la población la utilicen y, en consecuencia, accedan a nuevos productos y servicios a través de este medio, incluidos los financieros.

TABLA 2

PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN CUBIERTA POR INTERNET¹³

País	en 2020	en 2023
Argentina	-	89%
Bolivia	60%	70%
Brasil	-	84%
Colombia	70%	77%
El Salvador	55%	68%
Ecuador	71%	77%
Guatemala	48%	56%



Resulta evidente que la cobertura de internet no es uniforme dentro de un mismo país, ya que existen diferencias significativas en infraestructura y geografía entre regiones, lo que afecta la calidad de la señal. Es común que la cobertura de internet no sea óptima en zonas montañosas y remotas, por lo que algunas soluciones tecnológicas pueden no ser siempre una buena opción.

Importancia de los microseguros para la región

Los microseguros son una herramienta esencial para la protección financiera y creación de resiliencia entre los segmentos menos privilegiados de la población. Los países de América Latina y el Caribe no son la excepción. Estos productos permiten mitigar riesgos comunes como enfermedades, accidentes, fallecimientos, daños a viviendas y a pequeñas empresas, pérdidas agrícolas, entre otros eventos adversos.

Además de reducir la vulnerabilidad ante imprevistos, los microseguros promueven la inclusión financiera al permitir que las personas de bajos ingresos accedan a servicios vitales, planifiquen el futuro y protejan sus activos. También fomentan la resiliencia comunitaria, fortalecen la estabilidad de las pequeñas empresas y crean oportunidades de educación financiera. Son, además, componentes clave de estrategias gubernamentales para fortalecer la resiliencia climática.

Una rápida mirada a los indicadores y contextos regionales no sólo revela los desafíos que enfrentan los gobiernos, sino también oportunidades de negocios, con nichos que destacan, como los migrantes, las mujeres y las personas mayores. Dada la importante exposición de la región a riesgos naturales y climáticos, existen posibilidades reales

de colaboración público-privada destinada a cubrir la brecha de protección mediante el diseño de productos contra riesgos climáticos y catastróficos. Además, el aumento gradual del acceso a internet entre la población posibilita su uso como canal de venta y soporte para pagos digitales, simplificando los procesos y ampliando el alcance de estos servicios.

Cuando bien diseñado, el microseguro ofrece beneficios a todos los involucrados: al sector privado, que se beneficia de la venta de estos servicios; a los consumidores, que están protegidos de los riesgos a los que están expuestos; y a los gobiernos, que transfieren parte de los riesgos a los que están expuestos los segmentos más vulnerables al sector privado. De hecho, estos riesgos, además de los impactos sociales y económicos que ocasionan, generan una serie de gastos adicionales para los gobiernos cada período, recursos que podrían ser mejor utilizados si existiera una alternativa para ofrecer una protección adecuada a los segmentos más vulnerables de la población. Por esas razones, los microseguros no son solo una protección económica, sino un paso estratégico hacia la reducción de la pobreza, la promoción de la equidad y el crecimiento sostenible.

¹³ Según datos de 2023 del Banco Mundial.

Los microseguros pueden cubrir las carencias de las redes de protección social, ofrecer mejores condiciones laborales y evitar que las familias caigan o regresen a la pobreza. Combinados con otros servicios financieros, pueden fortalecer la salud financiera y ayudar a las MIPYMES y pequeños negocios a crecer e innovar. En conjunto con medidas de reducción de riesgos, pueden promover una agricultura más sostenible, contribuyendo así a la seguridad alimentaria. Pueden ser un componente clave cuando se integran en estrategias de desarrollo de resiliencia ante desastres. Los microseguros pueden adaptarse para proteger a una amplia gama de actores, desde gobiernos hasta individuos y familias, contra diferentes riesgos a nivel micro, meso y macro.

Aunque la Resolución A/RES/70/1 de Naciones Unidas,¹⁴ titulada “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible” menciona el “seguro” solo una vez en su referencia a la promoción de la inclusión financiera y el “acceso a los servicios financieros” (TG 8.10) en el ODS 8, los seguros desempeñan un papel importante en al menos nueve de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).¹⁵

TABLA 3

ODS DÓNDE LOS SEGUROS DESEMPEÑAN UN ROL RELEVANTE

Objetivo 1	Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo
Objetivo 2	Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible
Objetivo 3	Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades
Objetivo 5	Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas
Objetivo 8	Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos
Objetivo 9	Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación
Objetivo 11	Lograr que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles
Objetivo 13	Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos
Objetivo 17	Fortalecer los medios de implementación y revitalizar la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible

Metodología

El análisis en profundidad de los mercados de microseguros en América Latina y el Caribe, complementario a la perspectiva global que ofrece El Estudio del Panorama del Microseguro 2024 constó de dos etapas:

La primera etapa consistió en estudios por país, considerando:

- La base de datos regional del MiN, con información sobre las características del producto (incluyendo posibles combinaciones con otros servicios), canales de distribución, métodos de pago de primas, uso de reaseguros y subsidios, datos estadísticos e indicadores de seguros;
- Recopilación de información socioeconómica para contexto adicional, incluyendo datos relacionados con territorio, población, PIB, ingresos, crecimiento poblacional, entre otros;
- Investigación sobre la existencia de regulaciones específicas de microseguros o normativas de apoyo por país.

En la segunda etapa, se realizó un análisis regional consolidado que incluyó:

- las tendencias observadas en los mercados de microseguros, incluyendo puntos en común y diferencias entre países;
- los desafíos para los actores involucrados en iniciativas destinadas a promover el desarrollo de mercados de seguros enfocados en segmentos excluidos o desatendidos;
- las oportunidades potenciales para las partes interesadas en apoyar, ingresar o aumentar su participación en estos segmentos del mercado.

Cabe destacar que la base de datos del MiN que sustenta el Informe Regional es la misma que se utilizó para elaborar el estudio global, cuya información y datos fueron proporcionados voluntariamente y mediante autodeclaración por 80 aseguradoras de 11 países y corresponden a 34 productos que se ajustan a la definición de “microseguro” de El Estudio del Panorama del Microseguro 2024, según la cual:

Los microseguros, denominados también “seguros inclusivos”, son “*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.*”

Por lo tanto, si existe una legislación específica, algunos productos podrían no clasificarse como microseguros en la jurisdicción donde se comercializan, ya que estas definiciones varían según el país.

No obstante la riqueza del contenido de la base de datos, es importante señalar que las informaciones y los datos compartidos por las aseguradoras no siempre corresponden a todo lo solicitado durante la encuesta realizada por el MiN en 2024. Algunos datos están incompletos o no fueron proporcionados por las aseguradoras, ya sea porque no se recopilan (por ejemplo, datos segregados por género) o porque se consideran como confidenciales y estratégicos (por ejemplo, las tasas de siniestralidad).

Para garantizar una mayor coherencia, se contó con información adicional proporcionada por miembros del MiN que participaron previamente en el proceso de desarrollo del estudio global, quienes brindaron orientación y retroalimentación durante la elaboración del informe. También se realizaron entrevistas con las partes interesadas para profundizar en los temas de mayor interés.

¹⁴ <https://docs.un.org/es/A/RES/70/1>

¹⁵ A2ii Policy Note “Insurance and the Sustainable Development Goals”, disponible en <https://www.findevgateway.org/paper/2021/03/insurance-and-sustainable-development-goals-why-it-matters-and-how-data-can-help>



Panorama regional



EVOLUCIÓN DE LAS REGULACIONES

América Latina es una de las regiones pioneras en regulaciones de microseguros a nivel mundial. En 2009, solo seis países¹⁶ contaban con regulación en microseguros, y entre ellos estaban México y Perú. En 2023, según el Mapa Regulatorio Global de Seguros Inclusivos de A2ii, once países de la región¹⁷ contaban con regulaciones específicas, mientras que otros seis¹⁸ las estaban desarrollando.¹⁹ Entre los países incluidos en este estudio, seis cuentan con regulación específica: Argentina, Bolivia,²⁰ Brasil, Ecuador, México y Perú.

TABLA 4

REGULACIONES ESPECÍFICAS DE MICROSEGUROS EN LOS PAÍSES DE ESTE INFORME

País	Fecha de emisión de la regulación inicial de microseguros	Regulación
Argentina	9/febrero/2018	Resolución 2018-126-APN-SSN#MF ²¹
Bolivia	16/agosto/2022	Resolución Administrativa APS/DJ/DS/N° 1132-2022 ²²
Brasil	6/diciembre/2011	Resolución CNSP 244/2011 ²³
Ecuador	15 abril 2024	Resolución N° JPRF-S-2024-0106 ²⁴
México	22/enero/2008	Clausula Segunda de la Circular S-8.1 de la CNSF ²⁵
Perú	29/octubre/ 2009	Resolution SBS No. 14283 ²⁶

¹⁶ Los otros países eran India, China, Filipinas y Taipei Chino.

¹⁷ Argentina, Belize, Bolivia, Brazil, Costa Rica, Ecuador, Mexico, Nicaragua, Paraguay, Peru y Venezuela.

¹⁸ Chile, Colombia, Salvador, Guatemala, Honduras y Jamaica.

¹⁹ Chile, Colombia, Salvador, Guatemala, Honduras y Jamaica.

²⁰ Bolivia ha adoptado el concepto de "seguros inclusivos".

²¹ Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/ssn_resolucion_00126-2018.pdf

²² Disponible en: www.aps.gob.bo/index.php/component/rsfiles/Vista%20previa?path=UNE%252FNORMATIVA%252Fibro2%252Ftitulo6%252Fcapitulo3%252Fto%2B1132%2B2022.pdf&Itemid=437

²³ La legislación de microseguros actualmente vigente es la Resolución CNSP 409/2021, disponible en: <https://www2.susep.gov.br/safe/bnportal/internet/pt-BR/search/49812?exp=244%2Fnumero%20%22RESOLUCAO%20CNSP%22%2Fdis>

²⁴ Disponible en: <https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2024/04/Resolucion-No.-JPRF-S-2024-0106-Microseguros.pdf>

²⁵ Los microseguros se regulan actualmente por el Título 1.11 de la Circular Única de Seguros y Fianzas (CUSF). Las características de estos productos se definen en el Capítulo 4.8, disponible en: https://liscusf.cnsf.gob.mx/CUSF/CUSF4_8

²⁶ Actualmente se encuentra vigente la Resolución S.B.S. N° 01438-2024, disponible en: https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/2358/v1.0/Adjuntos/1438-2024.R.pdf

Cabe señalar que estas regulaciones se han actualizado con el tiempo para adaptarse a las realidades y los nuevos desafíos que enfrentan las jurisdicciones. Brasil y Perú se encuentran entre los países que han actualizado y mejorado sus regulaciones, e incluso expedido regulaciones de soporte. Perú, por ejemplo, emitió el Reglamento de Gestión de la Conducta de Mercado del Sistema de Seguros en 2019.²⁷ Brasil, entre otras regulaciones, ha permitido la operación de aseguradoras 100% digitales.²⁸

Otros países que no cuentan con regulaciones específicas también han emitido normativas de soporte o adoptado políticas generales para apoyar los microseguros. Colombia, por ejemplo, adoptó una política de inclusión financiera amplia, que privilegia el acceso y uso de todos los servicios financieros formales por parte de todos los que han estado excluidos de ellos. Ha optado inicialmente por una regulación más general, que facilitara la inclusión financiera en seguros para todos los desatendidos. En consecuencia, se han expedido normativas que, por ejemplo, simplificaron el proceso de conocimiento del cliente (KYC), habilitaron el uso de corresponsales financieros en la venta de seguros, y flexibilizaron la información requerida para el cálculo de las reservas de terremoto en seguros. Además, se ha

evitado tener medidas muy restrictivas que delimitan y desalientan, involuntariamente, el desarrollo del mercado de microseguros.

En Guatemala tampoco existe aún una regulación específica; pero, en 2017 se expidieron normas que apoyan los seguros inclusivos, como la posibilidad de entrega de pólizas por medios de comunicación electrónica. En 2019, se lanzó la primera versión de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF 2019-2023), con la creación de una Mesa Técnica de Seguros, bajo la coordinación de la SIB, con el objetivo de promover seguros inclusivos.

De hecho, el panorama ha evolucionado constantemente. Si en los inicios de los microseguros, tanto a nivel global como regional, la flexibilidad de los canales de distribución y la digitalización de los procesos representaron grandes retos para reguladores y proveedores, hoy forman parte de una realidad, especialmente en el mundo pos-COVID-19.

Los supervisores más resistentes a los cambios cedieron y aceleraron los procesos de digitalización durante la pandemia, autorizando operaciones de seguros en línea y mejorando las técnicas de supervisión remota. A su vez, el sector buscó aprovechar la oportunidad, cubriendo eventos relacionados con la pandemia, incluyendo casos de exclusiones

contractuales, y diseñando productos y soluciones digitales innovadoras.

Los seguros basados en índices también han sido objeto de regulación en los últimos años, con diferentes enfoques según la legislación vigente en cada país. Argentina ha optado por regular los seguros indexados mediante normativa específica,²⁹ mientras que Brasil emitió un dictamen jurídico favorable a la inclusión de estos productos bajo la ley aplicable en materia de seguros, con base en el “interés asegurable” en la fecha de la contratación.

Además, los sandboxes regulatorios, como “La Arenera” en 2019 bajo la supervisión de la SFC en Colombia, el Centro de Innovación creado en 2019 por la SSN en Argentina, y el “Sandbox” de la SUSEP lanzado en 2020 en Brasil, han impulsado nuevas iniciativas en la búsqueda constante de innovación.

Hoy en día los desafíos regulatorios avanzan inexorablemente hacia los modelos Suptechs³⁰ - la “Supervisión Tecnológica”, con el uso de herramientas y soluciones tecnológicas, como la inteligencia artificial y el análisis de datos, para mejorar la eficacia y eficiencia de las labores de vigilancia sobre las instituciones financieras, como bancos, compañías de seguros y empresas de tecnología financiera - las FinTechs e Insurtechs.

PARTES INTERESADAS

La gama de partes interesadas involucradas en los microseguros siempre ha sido diversa y compleja, debido a sus largas cadenas de valor, que operan a diferentes niveles. A nivel macro, existen actores públicos, como gobiernos, formuladores de políticas, reguladores y supervisores. A nivel meso, existen instituciones de apoyo e intermediarios. Los actores privados operan a nivel micro, incluyendo proveedores de microseguros, tanto regulados como no regulados. También están los asegurados actuales y potenciales - las familias de bajos ingresos y otros segmentos desatendidos. Además, donantes, agencias y organizaciones internacionales que apoyan el desarrollo de los microseguros.

A medida que los modelos de negocio han evolucionado, nuevos actores se han unido a la compleja

red de microseguros. En la región, a nivel macro, se han involucrado otras entidades gubernamentales y reguladoras, como los Ministerios de Asuntos de la Mujer, las Agencias de Medio Ambiente y Clima, y los reguladores de redes de telefonía móvil.³¹ Los mandatos de los supervisores de seguros también se han ampliado, muchos de ellos para incluir los microseguros y la promoción de la resiliencia ante los riesgos climáticos. Además de cumplir con sus mandatos, también deben actuar como actores clave en el logro de objetivos más amplios, por ejemplo, los relacionados con las políticas nacionales de gestión del riesgo de desastres y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

A nivel meso, además de los actores tradicionales ya conocidos, muchos

programas basados en bancaseguros se desarrollaron inicialmente en algunos países, en asociación con instituciones financieras y sus corresponsales. Las instituciones de microfinanzas, minoristas, redes de afinidad, oficinas de correos, cooperativas y agregadores también se han convertido en canales cada vez más relevantes en la región. Estos actores han cambiado la relación con las aseguradoras porque, como “propietarios” de las carteras de clientes, elemento clave para alcanzar escala, tienen un fuerte poder de negociación, provocando que en algunos casos las comisiones sean excesivamente altas —llegando al 70%—, lo que puede afectar el costo y la viabilidad del producto para el cliente final.



²⁷ Resolución SBS n° 4143-2019, disponible en: https://www.sbs.gob.pe/app/pp/INT_CN/Paginas/Busqueda/BusquedaPortal.aspx?normald=1865

²⁸ Resolución CNSP n° 359/2017, disponible en: <https://www2.susep.gov.br/safe/scripts/bnweb/bnmapl.exe?router=upload/19125>

²⁹ La autorización abarca únicamente productos con cobertura para riesgos agropecuarios con índices climáticos, cuyas condiciones contractuales fueron emitidas en 2015 por la Superintendencia de Seguros de la Nación mediante una Resolución Conjunta con el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

³⁰ Su objetivo es que los reguladores puedan procesar y analizar grandes volúmenes de datos para identificar patrones, tendencias y riesgos en el sistema financiero, permitiendo una supervisión más rápida, precisa y proactiva.

³¹ De modo indirecto, los reguladores de redes móviles a menudo participan en la regulación de las ventas de seguros por parte de los operadores, principalmente a través de: normas de telemarketing y mensajería (SMS/WhatsApp); privacidad y protección de datos; calidad del servicio y transparencia; informes y cumplimiento; e interoperabilidad con los estándares de consumo y protección del usuario.

Más recientemente, emergen las FinTechs mencionadas anteriormente, y de modo específico, las Insurtechs. Estas utilizan la tecnología para innovar y ofrecer servicios financieros y de seguros digitalmente, centrándose en la agilidad, el bajo costo y la accesibilidad. Aunque inicialmente no se habían involucrado en los microseguros, en los últimos años, las Insurtechs han empezado a mostrar un creciente interés por diseñar soluciones que lleguen a la población vulnerable y promuevan la inclusión financiera. En este marco, la Alianza Insurtech Panamericana (AIP)³² se ha convertido en un aliado estratégico del Microinsurance Network, colaborando en iniciativas conjuntas para fortalecer la innovación en seguros inclusivos, generar sinergias con aseguradoras tradicionales y apoyar el desarrollo de productos que respondan a los retos de accesibilidad, sostenibilidad y

resiliencia en América Latina.

Donantes, agencias y organizaciones internacionales también han apoyado iniciativas para fomentar los microseguros. La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) y la Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina (ASSAL) han creado grupos de trabajo centrados en los microseguros. Las federaciones regionales de la industria se involucran cada vez más en el tema, como la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES), que ha subvencionado proyectos piloto y promovido alianzas para llegar a poblaciones de bajos ingresos y microempresarios, en colaboración con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En esta misma línea, la labor de la Fundación Munich Re y de MicroInsurance Network, constituye un

ejemplo destacado de cómo generar espacios de intercambio y aprendizaje colectivo. La organización conjunta de la Conferencia Internacional sobre Seguros Inclusivos (ICII) se ha consolidado como un punto de encuentro de referencia para compartir experiencias, fomentar el diálogo y fortalecer las alianzas entre las distintas partes interesadas de la región y a nivel global.

El enfoque de los segmentos atendidos por los microseguros también se ha ampliado. Si bien inicialmente se centraban en los segmentos de bajos ingresos, con el tiempo han surgido nuevos segmentos desatendidos, como las MiPymes, las mujeres, los adultos mayores y los migrantes.

Análisis de mercado

Hasta el último estudio global, los microseguros de vida, incluyendo los microseguros de desgravamen y funerarios, predominaban en número en la región en comparación con otras líneas de seguros. Esto se debe principalmente a la adopción generalizada del modelo de bancaseguros en América Latina y el Caribe, gracias a la capilaridad de las instituciones financieras y sus corresponsales, así como a su vinculación con el otorgamiento de crédito. En este estudio, el número de microseguros de daños es mayor (Gráfico 1), lo cual parece ser una tendencia, ya que este patrón se observó en algunos de los países estudiados, como en Perú y Colombia.

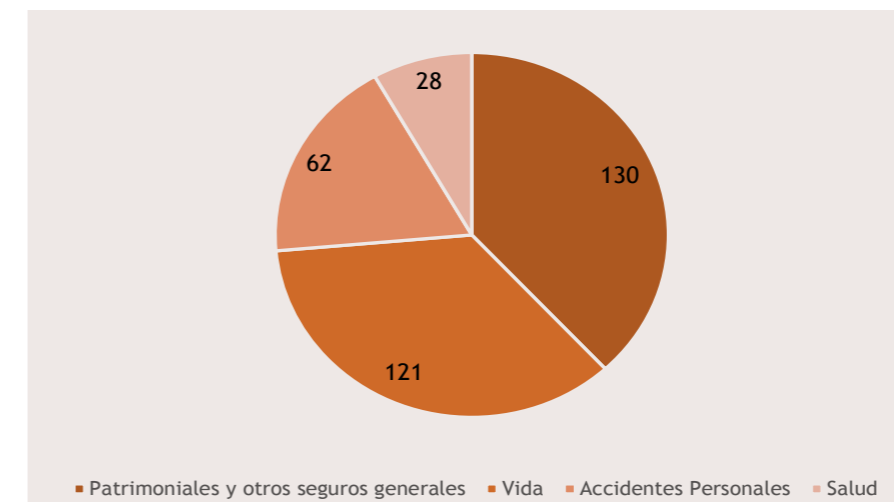
En total, 80 aseguradoras de 11 países de América Latina y el Caribe compartieron datos sobre 34 productos³³ (Gráfico 1):³⁴

- 130 productos de seguros de daños, incluyendo los seguros agrícolas;
- 121 productos de vida, incluyendo los de desgravamen y funeral;
- 62 productos de accidentes personales;
- 28 productos de salud;

Aproximadamente el 95% de estos productos se lanzaron a partir del año 2010. En Argentina, Bolivia, Brasil y Perú, donde se lanzaron regulaciones específicas o de apoyo para los microseguros, un gran número de productos se lanzaron tras la promulgación de dichas regulaciones.³⁵

GRAFICO 1

PRODUCTOS POR TIPO



³³ No hubo suficiente información sobre el tipo de tres productos.

³⁴ La clasificación de los productos no corresponde a la del Informe Global debido a características regionales, como la forma de reportar los datos utilizada por las aseguradoras locales.

³⁵ Ver Anexo.



³² La AIP es una organización sin fines de lucro que reúne a asociaciones Insurtech de México, Colombia, Chile y Argentina, con más de 240 miembros y 45 aseguradoras, representando a más del 65% de las insurtechs de la región y un mercado de más de 250 millones de personas.

ALCANCE DE LOS PRODUCTOS

En conjunto, los 345 productos cubren al menos a 37,3 millones de personas, lo que corresponde a una prima bruta total de más de USD 832,5 millones.³⁶ Pese a los millones de personas alcanzadas, estas cifras están muy por debajo del potencial regional.

Según datos de El Estudio del Panorama del Microseguro 2024, el mercado potencial estimado de microseguros en los países cubiertos por este estudio en América Latina y el Caribe sería de 406,2 millones de personas, lo que correspondería a un valor de mercado estimado de US\$16.900 millones. Sin embargo, estos productos de microseguros cubren solo al 7,06 % de la población total de los 11 países estudiados.

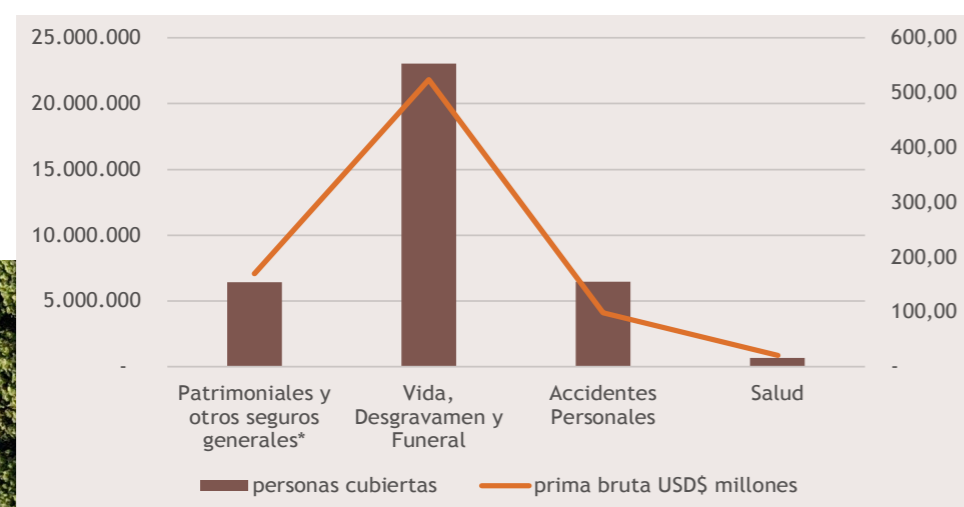
Aún con mayor número de productos de microseguros de daños, los microseguros de vida siguen teniendo mayor alcance, cubriendo a más de 23 millones de personas, con primas brutas superiores a USD\$523,5 millones. Este total incluye a las 1.213.564 personas cubiertas por los microseguros funeral, cuya prima bruta asciende a USD\$13,88 millones (Gráfico 2).

Los microseguros de daños, con una prima bruta de USD\$169,8 millones, cubren a aproximadamente 6,43 millones de personas, cifra muy similar a los 6,45 millones de personas cubiertas por los microseguros de accidentes personales, cuya prima bruta es de USD\$98,2 millones. Los

microseguros de salud, a su vez, cubren al menos a 684.083 de personas, con una prima bruta de USD\$21,24 millones.

En cuanto a los resultados, cabe destacar que siempre habrá una tendencia a que los productos de vida cubran a más personas que los productos de daños. Por su propia naturaleza, los microseguros de vida se centran en los riesgos relacionados con las personas, a diferencia de los microseguros de daños, que tienen por objetivo cubrir a propiedades, empresas, actividades, etc.

GRÁFICO 2
PERSONAS CUBIERTAS X PRIMA BRUTA POR TIPO DE PRODUCTO



* Algunas aseguradoras no compartieron datos sobre primas brutas ni el número de personas cubiertas por sus productos.

MICROSEGUROS DE DAÑOS

A partir del análisis individualizado por país, se observa que, en la mayoría de los países, además de la cobertura primaria, los microseguros de daños proporcionan coberturas secundarias - a menudo riesgos de salud, de accidentes personales y de vida, como enfermedades graves o renta por hospitalización. También suelen combinarse con servicios y asistencias de bajo costo, como la telemedicina o servicios adicionales de electricidad, gas, plomería, cerrajería y cristalería, que añaden tangibilidad a los productos.³⁷

Los microseguros de daños ofrecen una amplia variedad de opciones de cobertura, que suelen cubrir riesgos más limitados, relacionados con la vida cotidiana o situaciones que afectan a los grupos excluidos o desatendidos, lo que incluye la criminalidad a que están expuestos - como robos y asaltos. Algunos ejemplos incluyen: seguros contra robo y hurto de bolsos y artículos similares,³⁸ seguros para lentes, daños a equipos médicos del paciente - como sillas de ruedas y andadores, y seguros para teléfonos celulares y equipos electrónicos - uno de ellos ofrecido bajo demanda y con

periodos de cobertura determinados por el asegurado.

Una parte significativa de los microseguros de daños está vinculada a otros servicios financieros, como las transacciones de crédito o la titularidad de tarjetas. En este contexto, numerosos microseguros en siete de los once países cubren retiros en cajeros automáticos y compras bajo presión, así como transacciones con tarjetas de débito o crédito, incluyendo compras o, aún, pagos de cuotas en caso de desempleo. Otros ejemplos incluyen el seguro de crédito hipotecario vinculado a la financiación de vivienda para segmentos de bajos ingresos,³⁹ y el seguro de interrupción de negocios que cubre la concesión de crédito.

Las coberturas de microseguros para MiPymes y pequeños empresarios individuales se ofrecen como productos específicos o, aún, como coberturas secundarias de productos de otras líneas de seguros.⁴⁰ Los riesgos cubiertos pueden variar considerablemente, desde el robo y hurto de equipos y maquinaria, hasta riesgos que afectan la actividad o la inversión empresarial, como daños

materiales por incendios o desastres naturales y climáticos. Estos productos, sin embargo, corresponden sólo a alrededor del 2,3% de los productos reportados, cifra insignificante dada la relevancia de las MiPymes en la generación de empleo y en el PIB de los países de la región: en Colombia, el 95 % de los 1,7 millones de empresas registradas son microempresas,⁴¹ mientras que, en Brasil, 11,7 millones de microempresarios individuales, denominados MEI, representan aproximadamente el 53 % de todas las empresas activas.⁴²

La cobertura por desempleo se ofrece tanto como cobertura principal de productos de microseguro específicos para desempleo, o como cobertura secundaria de productos de vida y accidentes personales. Algunos productos de desempleo se venden agrupados con otros seguros, generalmente seguros de vida y de accidentes personales. En algunos casos, la compensación cubre el pago de préstamos y otras obligaciones financieras del asegurado. Uno de los productos ofrece cobertura de desempleo específica para migrantes.



³⁷ Cabe señalar que esta información se obtuvo a partir del análisis por país, ya que no fue reportada de manera uniforme por las aseguradoras. En el anexo se puede encontrar información más detallada sobre las coberturas secundarias, así como asistencias y servicios.

³⁸ Algunos cubren su contenido, como gafas y maquillaje.

³⁹ Ver Anexo, sesión sobre Brasil.

⁴⁰ Como de accidentes personales, de vida e incluso de salud.

⁴¹ Informaciones y fuentes en el Anexo I.

⁴² Según la Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas - Fenacon, disponible en <https://fenacon.org.br/noticias/meis-ja-respondem-por-53-dos-negocios-ativos-no-brasil/>

Los microseguros de auto se ofrecen en diferentes formatos; uno de ellos brinda cobertura amplia e integral para vehículos motorizados,⁴³ mientras que otro cubre únicamente el vehículo financiado. También existen microseguros que ofrecen cobertura por fallecimiento e invalidez, y gastos médicos adicionales derivados de accidentes que involucren al vehículo asegurado. Pero la mayoría cubre únicamente la responsabilidad civil obligatoria frente a terceros, y se centran en motocicletas, medio de transporte muy popular en los países de la región, especialmente en zonas urbanas y periféricas, para pasajeros y entregas de paquetería, comida y otros bienes, operando tanto de forma tradicional como a través de aplicaciones móviles como Uber Moto. Otros servicios de entrega incluyen plataformas regionales de delivery digital (tales como iFood, PedidosYa y Rappi⁴⁴), que crecieron significativamente tras la pandemia de COVID-19, ampliando la oferta de productos y servicios disponibles mediante reparto en motocicletas y otros vehículos.

También existen aproximadamente

60 productos de microseguros de propiedad, incluyendo los multirriesgo para hogar. Estos microseguros se venden tanto en conjunto con productos de seguros de responsabilidad civil como de forma independiente, y brindan protección contra riesgos como incendio, robos, terremotos y riesgos climáticos.

En la práctica, solo un 4,9 % de los productos reportados en la región ofrecen una cobertura principal frente a riesgos climáticos y catastróficos, y apenas cuatro lo hacen de manera complementaria. Esto resulta llamativo si se considera la alta vulnerabilidad de la región a este tipo de eventos. La mayoría de los productos reportados corresponde a seguros de propiedad o agrícolas, con seis de ellos que incluyen protección contra terremotos y al menos cinco basados en índices. Dentro de las coberturas secundarias relacionadas con riesgos climáticos, destaca la inclusión de un seguro de vida y dos productos dirigidos a MIPYMES.

Algunas iniciativas globales están trabajando en la región para mejorar este escenario. Por ejemplo, el Global

Shield⁴⁵ que colabora con socios como el PNUD, la iniciativa CCRIF en el Caribe y redes como el MiN, que tienen el objetivo de impulsar soluciones de seguros inclusivos a nivel local a través de procesos in-country. Un caso destacado son los seguros paramétricos, diseñados para fortalecer la respuesta de los gobiernos frente a los riesgos climáticos al activar pagos inmediatos tras un evento, apoyando de esa manera la resiliencia de hogares, pequeñas empresas y agricultores.

De hecho, el sector agrícola es uno de los más afectados por los riesgos climáticos. Pero, en que pese su importancia en los países estudiados, tal y como se destaca en el Anexo de este informe, los microseguros agrícolas representan menos del 3 % de los productos reportados, cubriendo a poco más de 957.000 personas en cuatro países,⁴⁶ lo que corresponde a una prima bruta de USD\$ 21,17 millones. La mayoría de estos productos cubren los cultivos contra riesgos climáticos y desastres naturales (Box 1); solo uno cubre la ganadería.

MICROSEGUROS DE VIDA Y ACCIDENTES PERSONALES

Al igual que ocurre con los productos de seguros de daños, una parte importante de los microseguros de vida y accidentes personales reportados está agrupada a otros seguros o servicios, financieros o no, como los seguros de desempleo y la concesión de crédito.

Muy a menudo, estos productos incluyen coberturas secundarias relacionadas con la salud, tales como, renta diaria por hospitalización, enfermedades graves⁴⁷ y telemedicina. Pero también se brindan otros beneficios, como exámenes según el género del asegurado, segunda opinión médica, descuentos en farmacias, gastos funerarios y atención dental

de emergencia. En algunos productos de vida y accidentes personales, los servicios brindados no están tan estrechamente relacionados con la cobertura principal, como, por ejemplo, asistencia vial, en el hogar y para mascotas; y servicios múltiples para el hogar, como plomería, electricidad y cerrajería.

Algunos de estos microseguros tienen como público objetivo segmentos tradicionalmente desatendidos, como migrantes, trabajadores informales (entre ellos, uno específico para puesteros feriantes), mujeres y uno para personas mayores (ver box 1). Dos productos están direccionados

a segmentos muy específicos, como deportistas aficionados,⁴⁸ y menores de 21 años que ahorran en cooperativas, en el caso, usadas como el canal de distribución exclusivo. Los microseguros enfocados en trabajadores informales son de gran valor y presentan gran potencial, ya que la informalidad sigue siendo una característica predominante del mercado laboral en la región. De la misma manera son los productos diseñados para atender a los migrantes, dada la dependencia del PIB de algunos países de las remesas personales del exterior, como en El Salvador y Guatemala (ver Introducción y Anexo).

MICROSEGUROS DE SALUD

Los productos de salud difieren según los sistemas de salud pública y la legislación de cada uno de los once países. Algunos países tienen regulaciones más liberales y permiten coberturas de seguros más limitadas; pero, en general, los países requieren que los productos de seguro de salud ofrezcan coberturas muy amplias, lo que los hace muy caros e inaccesibles para la mayor parte de la población.

Así que la mayoría de los 28 microseguros de salud reportados ofrecen cobertura para gastos médicos

y hospitalarios, pero algunos se limitan a cubrir enfermedades graves, eventualmente ofreciendo coberturas secundarias por fallecimiento, gastos médicos y cirugías relacionadas con la enfermedad cubierta.

No obstante, como mencionado anteriormente, es cada vez más habitual que coberturas relacionadas con la salud, como enfermedades graves, rentas por hospitalización, telemedicina e incluso gastos médicos, se ofrezcan como beneficios secundarios en otros tipos de

productos, especialmente seguros de vida y accidentes personales. Este es el caso de al menos 22 productos reportados. Asimismo, doce microseguros de otras líneas se venden con paquetes de asistencias o servicios relacionados con la salud.

En cambio, se observó que al menos cinco microseguros de salud se venden agrupados con otros productos de seguros,⁴⁹ mientras que por lo menos tres tienen su contratación vinculada a la concesión de crédito o a la titularidad de tarjetas.⁵⁰

IMPACTOS DE LA PANDEMIA DEL COVID-19

América Latina y el Caribe se han visto gravemente afectados por la COVID-19. Con el 8% de la población mundial, la región registró aproximadamente el 29% de las muertes por la pandemia, mientras que en 2020 su PIB se contrajo un 7%.⁵¹

Si bien la industria en general buscó

aprovechar la oportunidad cubriendo eventos relacionados con la pandemia, incluyendo exclusiones contractuales, aparentemente el evento global no tendría afectado el diseño de la casi totalidad de los productos analizados. Solo alrededor del 5,8 % de ellos (20 productos) vieron modificados o afectados sus diseños en respuesta

a la COVID-19. Entre las medidas adoptadas por las aseguradoras, se reportaron: aumento de los períodos de espera, normas para reducir el riesgo de muerte por COVID-19, reajuste de precios y el fortalecimiento de los servicios de telemedicina agrupados a las pólizas.

RECUADRO 1

SEGURO AGRÍCOLA CATASTRÓFICO -SAC

El Seguro Agrícola Catastrófico -SAC se lanzó en 2009. Es un seguro pago por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, financiado al 100% con recursos del Estado, a través del Fondo de Garantía para el Campo y del Seguro Agrario - FOGASA, para disminuir la vulnerabilidad a la que están expuestos los cultivos de los pequeños agricultores de escasos recursos, priorizando los de la agricultura familiar de subsistencia, cuyo propósito es apoyarlos para reinsertarse en la actividad agrícola y resarcirlos brindando cobertura por daños generados por riesgos climáticos y naturales.

El SAC se licita anualmente. Todas las regiones del país están aseguradas. Se paga una Suma Asegurada establecida por hectárea a los agricultores que pierden sus cultivos frente a eventos climáticos.

Además de la cobertura convencional, para 15 riesgos, que se activa cuando el rendimiento promedio de la unidad asegurada (Sector Estadístico) se afecta en más del 44%, el Seguro Agrícola Catastrófico implementó una cobertura complementaria para terrenos de cultivos con pérdida total a causa de: Granizo, Huaico y deslizamiento de terreno, Incendio, Inundación, Erupción volcánica, y Viento fuerte.

Según los datos de la encuesta realizada por el MiN, la póliza grupal cubría en 2023 a 773.000 personas, con una prima bruta total de USD\$ 1,32 millones, una tasa de siniestralidad promedio del 32% y una cobertura femenina del 46%.

⁴³ Cobertura de casco, muerte e invalidez, gastos médicos y responsabilidad civil obligatoria.

⁴⁴ Plataformas creadas, respectivamente, en Brasil, Uruguay y Colombia.

⁴⁵ Global Shield es una iniciativa lanzada por el G7 para ayudar a los países vulnerables a los desastres climáticos, que trabaja con los gobiernos para reducir el riesgo de catástrofes globales como pandemias y cambios climáticos severos.

⁴⁶ Bolivia, Colombia, Guatemala y Perú.

⁴⁷ Como cáncer, Covid-19, dengue, malaria, etc.

⁴⁸ Vinculados a asociaciones, ligas u otros grupos deportivos, que funcionan como canal de ventas.

⁴⁹ En Bolivia, Colombia y México.

⁵⁰ En Ecuador, El Salvador y Perú.

⁵¹ Según el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, disponible en <https://www.unep.org/es/noticias-y-reportajes/comunicado-de-prensa/america-latina-y-el-caribe-desaprovechando-la>

MICROSEGUROS Y GÉNERO

Las mujeres representan aproximadamente el 50% de la población mundial y en Latino América y el Caribe no es diferente. Según investigaciones cualitativas y hallazgos del sector bancario, se observa que las mujeres enfrentan diversas barreras legales, económicas, sociales y culturales que pueden dificultar desproporcionadamente su acceso a los seguros. Por ejemplo, las mujeres tienen mayor probabilidad que los hombres de carecer de identificación formal⁵² y de trabajar en la informalidad.⁵³ Las tasas de analfabetismo son más altas entre las mujeres que entre los hombres, especialmente en los países EMDE.⁵⁴ Además, la movilidad de las mujeres puede ser significativamente más limitada debido a la necesidad de cuidar a otros miembros de la familia.

A su vez, las políticas y regulaciones del sector financiero suelen ser neutrales en cuanto al género, aunque afectan de manera diferente a hombres y mujeres. Sin embargo, las mujeres tienen necesidades, características y comportamientos únicos, como

una mayor esperanza de vida que los hombres, necesidades de salud específicas, como la maternidad, y se ven más afectadas por los desastres climáticos.⁵⁵ Por esas razones, las mujeres requieren productos de seguros con coberturas específicas, incluso para planes de salud, de jubilación y pensiones. Idealmente, el diseño de seguros y modelos de negocio orientados a las mujeres debería respaldarse con datos desglosados por género, que no están disponibles o son escasos.

No obstante, desde 2023, los supervisores de Argentina, Brasil, Costa Rica y Guatemala han comenzado a recopilar datos desagregados por género con el apoyo de la Iniciativa de Acceso a Seguros (AZii).⁵⁶ Al parecer, la industria también ha iniciado un movimiento similar; los datos reportados indican una tendencia de cambio en los países de la región, ya que se recopilan datos desglosados por género para al menos el 51% de los productos estudiados. En promedio, estos productos ofrecen una buena cobertura para mujeres,

con un porcentaje mediano de mujeres aseguradas del 54%. Al menos 59 de ellos presentan un porcentaje de mujeres aseguradas del 50% o más. Asimismo, los estudios por país indican por lo menos nueve productos, en seis países, enfocados exclusivamente en mujeres, con un porcentual de cobertura femenina entre 89% y 100%: cuatro de vida, tres de salud y dos de accidentes personales. Algunos de estos productos están dirigidos a mujeres de zonas rurales. Además de las coberturas principales, los productos suelen ofrecer servicios adicionales, tales como, consultas preventivas, psicología, nutrición y asistencia legal por video.

Cabe destacar que también se reportaron dos planes de microseguros, dirigidos exclusivamente a hombres y con cobertura masculina del 100%: un seguro de vida y un seguro de salud. Ambos productos son comercializados por la misma aseguradora, que también ofrece pólizas diseñadas específicamente para mujeres.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los tipos de canales de distribución varían según el país, en función del público objetivo y del modelo de negocio adoptado, como se desprende de la información compartida por las aseguradoras para el 71% de los productos.

En lo que respecta a los canales de distribución, de la muestra analizada, 235 de 345 productos reportaron información sobre los canales que utilizan. De estos, el 51% aún opera a través de un único canal, con una mediana de cobertura de 8.942 personas. Sin embargo, se observa una tendencia creciente hacia la omnicanalidad. El 24% de los productos indicó utilizar al menos dos canales, alcanzando una mediana de 21.407 personas cubiertas. Por su parte, el 10%

emplea tres canales, con una mediana de 28.707 personas, mientras que el 14% restante reportó el uso de cuatro o más canales de comercialización.

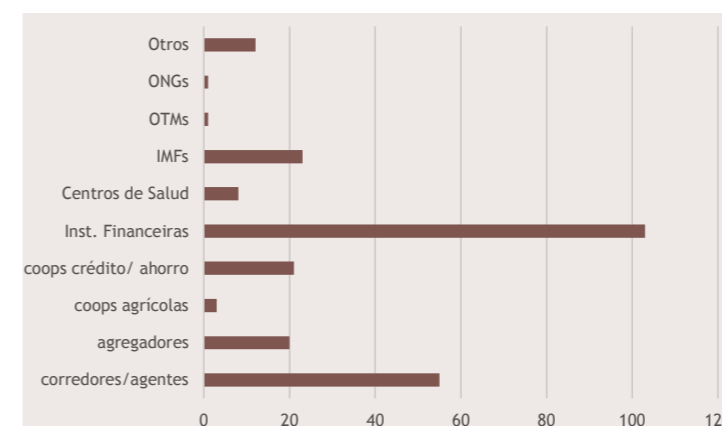
Estos resultados evidencian que los productos que diversifican sus canales de distribución tienden a alcanzar una mayor escala, ya que la combinación de canales permite llegar a más instituciones y segmentos de la población. En muchos casos, los productos que aplican estrategias omnicanal utilizan un canal principal complementado por uno o más canales secundarios, lo que potencia su alcance y sostenibilidad. Además, al menos el 26,8% de todos los productos distribuidos a través de estos canales utilizan simultáneamente plataformas digitales, lo que hace que la red de

canales de distribución sea compleja y rica en formatos y posibilidades.

Entre los canales de distribución principales reportados, el más utilizado por número de productos, son las instituciones financieras, utilizadas en el 41,9% de los productos. Esto refleja el alto peso que tiene el modelo tradicional de banca seguros en la región, donde las compañías de seguros buscan alcanzar segmentos amplios de la población como una vía para lograr sostenibilidad y escala en sus operaciones. En la región se identifica que este modelo en algunos casos representa el primer paso de las compañías para incursionar en el desarrollo de soluciones de microseguros. Una vez que logran consolidar su presencia y alcanzar

GRÁFICO 3

NÚMERO DE PRODUCTOS QUE UTILIZAN A CADA CANAL COMO PRINCIPAL



cierto nivel de escala o estabilidad, las aseguradoras empiezan a diversificar sus estrategias, innovando en el diseño de productos y explorando nuevos canales de distribución que les permitan llegar a segmentos diferentes, especialmente a aquellos excluidos del sistema financiero, con soluciones más adaptadas a sus necesidades.

En este sentido en la región algunas compañías han venido diversificando los canales, siendo los corredores y agentes quienes ocupan el segundo lugar, siendo utilizados como canal principal para aproximadamente el 22,4% de los productos. También aparecen como canales principales las IMF, para el 9,3% de los productos, y las cooperativas de crédito y agregadores, con el 8,5% y el 8,1%, respectivamente. También se informa de otros canales principales, aunque de forma poco expresiva, como las cooperativas agrícolas, los hospitales y los centros de salud. Las ONG y las OTM se reportaron como canales para un solo producto cada una (Gráfico 3).

Las instituciones financieras, los corredores y agentes también se destacan como canales de distribución secundarios, ambos utilizados para el 52% de los productos. Las IMF, las cooperativas de crédito y los agregadores mantienen el orden de relevancia, utilizados como canales secundarios para el 19%, el 17,8% y el 15% de los productos, respectivamente. Otros dos canales aún emergen como canales secundarios: los minoristas, para el 11,8% de los productos, y las cooperativas agrícolas, para el 11% (Gráfico 4).

Otro aspecto relevante es analizar el alcance que estos canales tienen en la región. Al observar la información

presentada en la gráfica 5, se aprecia que las instituciones microfinancieras (IMF) se posicionan como el canal con mayor alcance total en términos de personas cubiertas, con 11,7 millones de asegurados. Es importante destacar que dentro de esta cifra existe un aporte significativo de 9,5 millones de asegurados provenientes de un solo producto en la región. Los datos muestran, además, que las instituciones financieras se posicionan en segundo lugar como canal principal de distribución, debido a la mayor cantidad de productos que respondieron utilizan este modelo como canal principal en la región. Este comportamiento refleja el equilibrio



⁵² The Global Financial Inclusion (Global Findex) Database 2021, available at: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/5849>

⁵³ (UN WOMEN, 2015)

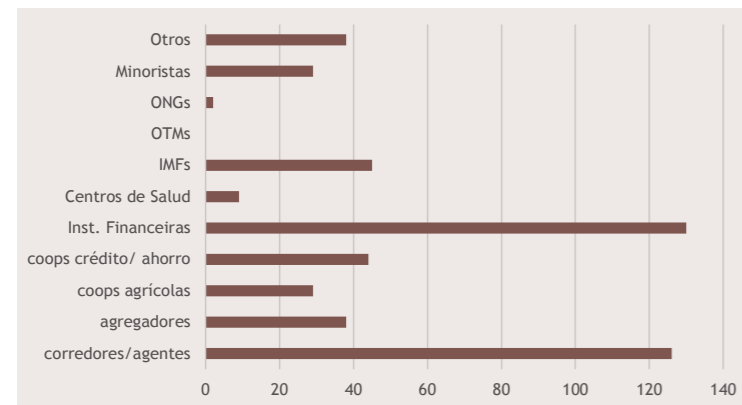
⁵⁴ Literacy Rate by Country 2024 and Literacy rate, adult female (% of females ages 15 and above) | Data

⁵⁵ <https://theconversation.com/women-are-14-times-more-likely-to-die-in-a-climate-disaster-than-men-its-just-one-way-climate-change-is-gendered-230295>

⁵⁶ Los supervisores han implementado el FeMa Meter, un conjunto de herramientas basado en MS Excel para recopilar y revisar datos desglosados por género que comparan las diferencias entre hombres y mujeres en varios indicadores de seguros. Más informaciones disponibles en <https://www.cgap.org/topics/collections/fema-meter>

GRÁFICO 4

NÚMERO DE PRODUCTOS QUE UTILIZAN A CADA CANAL COMO SECUNDARIO



que las compañías buscan entre los diferentes canales, combinando estrategias que les permitan alcanzar escala y volumen con canales que, al mismo tiempo, ofrezcan una mayor cercanía con el consumidor final, como las instituciones microfinancieras y las cooperativas.

En cuanto al uso de plataformas digitales como canal de apoyo en el proceso de venta, de los 345 productos analizados, 159 respondieron si emplean o no este tipo de herramientas. De ellos, 54 productos indicaron que sí utilizan plataformas digitales, alcanzando una mediana de 17.159 personas cubiertas, mientras que los 105 productos restantes, que no utilizan estas plataformas, presentan una mediana de 13.677 personas cubiertas.

Estos resultados sugieren que apoyarse en la tecnología puede contribuir a ampliar el alcance y facilitar el acceso a los productos de microseguro, aunque su impacto sigue siendo limitado. Esto podría deberse, en parte, a que en muchos de los segmentos objetivo el contacto físico y la confianza interpersonal continúan siendo factores clave para la decisión de compra y el uso de los microseguros.

GRÁFICO 5

PERSONAS CUBIERTAS POR TIPO DE CANAL / AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

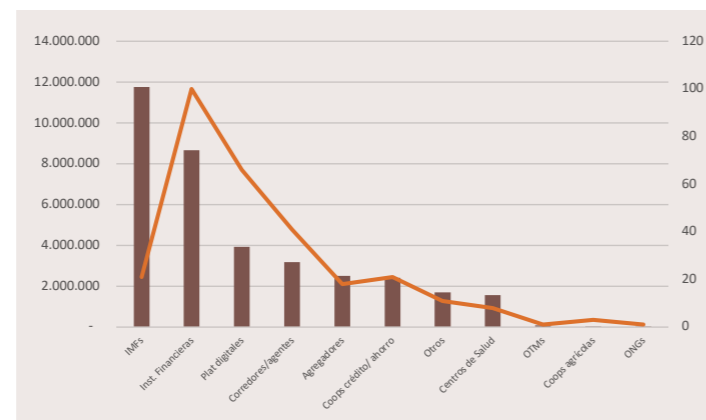
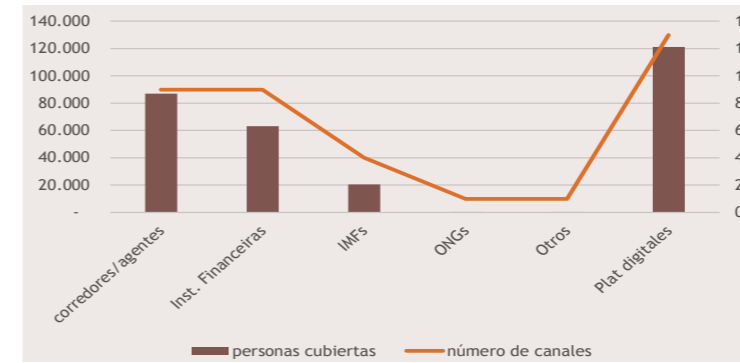


GRÁFICO 6

PERSONAS CUBIERTAS POR TIPO DE CANAL/ARGENTINA



Un buen ejemplo del uso de plataformas digitales para apoyar la compra consciente de seguros proviene de Argentina. En 2022, la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y un grupo de compañías de seguros crearon el programa de concientización #MecorconSeguros⁵⁷ dirigido a mujeres de bajos recursos, utilizando las redes sociales como principal canal para informarles sobre los diferentes tipos de seguros y sus beneficios. El programa ha impulsado una serie de iniciativas de la industria dirigidas a segmentos desatendidos, con diseños de productos centrados en las necesidades del consumidor. Así que no es casualidad que, al comparar el alcance de las plataformas digitales en Argentina (Gráfico 6) con el del conjunto de países estudiados, se observa un desempeño superior. siendo factores clave para la decisión de compra y el uso de los microseguros.

Finalmente, en el gráfico 7 se presenta la mediana del número de personas cubiertas por los diferentes canales de distribución, con el objetivo de mostrar el potencial y las tendencias que se observan en el mercado regional. Como se mencionó anteriormente, las cooperativas de ahorro y crédito junto con las instituciones financieras y las instituciones microfinancieras (IMF), continúan siendo los canales más utilizados. En la gráfica se aprecia que estos canales tradicionales alcanzan medianas de alrededor de 15.000 y 20.000 personas cubiertas por producto.

No obstante, comienza a evidenciarse

una tendencia hacia el uso de canales no tradicionales, como los agregadores, que muestran potencial dentro del mercado. En el caso de la región, aunque solo 31 productos reportaron utilizar este canal, la mediana de personas cubiertas asciende a 98.039, lo que resalta su capacidad para ampliar significativamente el alcance de los microseguros. Entre estos agregadores se incluyen prestadores de servicios de salud, operadores móviles, asociaciones o agrupaciones sectoriales, que facilitan la llegada directa al cliente final.

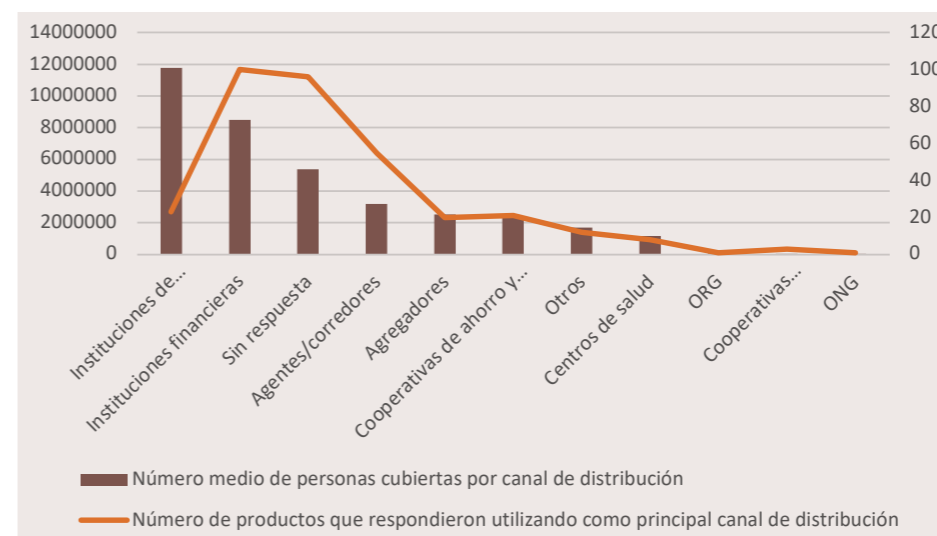
Es importante destacar que la efectividad y complementariedad de

los canales de distribución dependen del modelo de negocio, del segmento objetivo y del rol que desempeña cada aliado dentro del esquema del microseguro. No todos los canales resultan igualmente eficientes para todas las etapas del proceso; por ejemplo, algunos presentan limitaciones en la venta directa por su menor cercanía con el cliente, pero pueden desempeñar un papel clave en funciones complementarias, como el recaudo de primas o el pago de siniestros. Por ello, al diseñar estrategias de distribución, resulta fundamental considerar el rol específico que cumple cada canal dentro del modelo integral.



GRÁFICO 7

MEDIANA DE PERSONAS CUBIERTAS POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN PRINCIPAL



⁵⁷ #MejorconSeguros es resultado del trabajo colaborativo público-privado, liderado por la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y con el soporte del Ministerio de Economía de Argentina, en el marco del "Segundo Laboratorio de Innovación en Seguros Inclusivos" promovido por la Iniciativa al Acceso al Seguro (A2ii).



MÉTODOS DE PAGO DE PRIMAS

El 51% de las aseguradoras informaron sobre el método de pago de primas utilizado para sus productos (Gráfico 7). La domiciliación bancaria es el método principal, reportado para el 37% de los productos. Los pagos de primas realizados junto con las cuotas de amortización de préstamos son el segundo método de pago más común, utilizado en al menos el 21% de los productos. Los pagos digitales, como el dinero móvil y los monederos electrónicos, se utilizan muy raramente, reportados solo para nueve productos en cuatro países: Argentina, Bolivia, Honduras y México.

GRÁFICO 8
NÚMERO DE PRODUCTOS POR MÉTODO DE PAGO PRINCIPAL

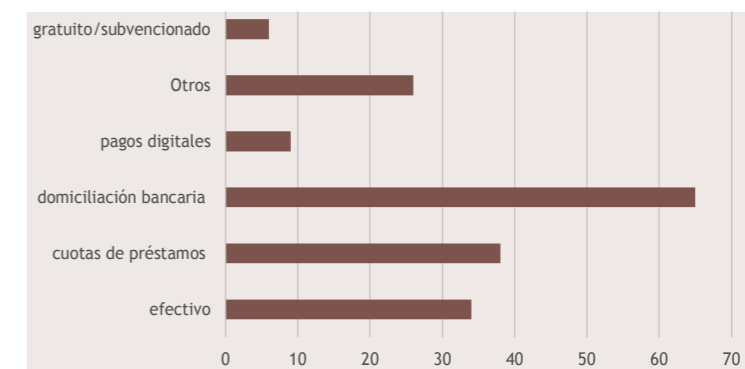
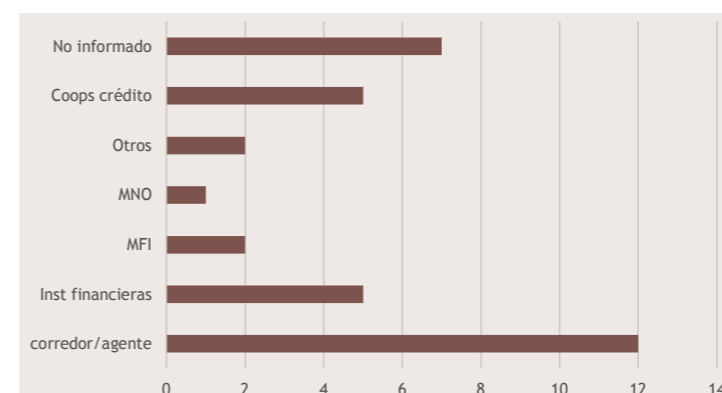


GRÁFICO 9
CANALES RELACIONADOS AL PAGO DE PRIMA EN EFECTIVO



Se reportaron pagos de primas en efectivo para el 19% de los productos. Este es el método prevalente en Bolivia, El Salvador y Honduras, donde se observa una posible correlación con la limitada diversidad de canales de distribución para esos productos. Generalmente, los modelos de negocios que utilizan este método de pago tienen canal único de venta, donde predominan los corredores y agentes (Gráfico 8).

El avance de sistemas de pago eficientes, interoperables y modernos fortalece la inclusión financiera, reduce los costos de entrada para los consumidores de bajos ingresos y puede mejorar la distribución de los servicios financieros, incluidos los seguros. Por lo tanto, son esenciales para ampliar el alcance de los microseguros y garantizar la viabilidad de nuevos modelos de negocio. Ejemplos exitosos incluyen el PIX en Brasil (Recuadro 2), UPI⁵⁸ (Unified Payments Interface) en India, SPIN⁵⁹ en Colombia, y el CoDi⁶⁰ (Cobro Digital) en México.

⁵⁸ Lanzado en 2016 por el Banco Central de la India, el UPI (Unified Payments Interface) permite transferencias inmediatas entre cuentas bancarias 24/7 mediante aplicaciones móviles. Es considerado el "hermano mayor" del PIX y sirvió de inspiración para varios modelos en el mundo.

⁵⁹ El SPIN es un sistema de transferencias inmediatas diseñado para facilitar pagos digitales, especialmente orientado a la inclusión financiera.

⁶⁰ Creado por el Banco de México en 2019, el CoDi ((Cobro Digital) funciona con códigos QR y teléfonos inteligentes para pagos instantáneos entre personas, empresas y gobierno.



RECUADRO 2

INCLUSIÓN A TRAVÉS DEL SISTEMA DE PAGOS EN BRASIL

El PIX⁶¹ es el sistema de pagos instantáneos creado por el Banco Central de Brasil e implementado en noviembre de 2020. Permite realizar transferencias de dinero y pagos en tiempo real, en cualquier día y a cualquier hora, incluso en feriados, de manera simple, rápida y segura. A diferencia de los medios tradicionales, que tenían limitaciones de horario y costos elevados, el PIX hizo posible enviar y recibir valores en segundos, sin tarifas para las personas físicas en la mayoría de las operaciones.

Su funcionamiento se basa en “claves” (como el número de identificación como persona física (CPF), el número de celular, el correo electrónico o una clave aleatoria generada por el sistema), lo que elimina la necesidad de informar agencia, número de cuenta u otros datos, simplificando el proceso. Además de las transferencias entre personas, el PIX se utiliza para pagar cuentas, boletos, compras en comercios físicos o virtuales, tributos e incluso beneficios sociales.

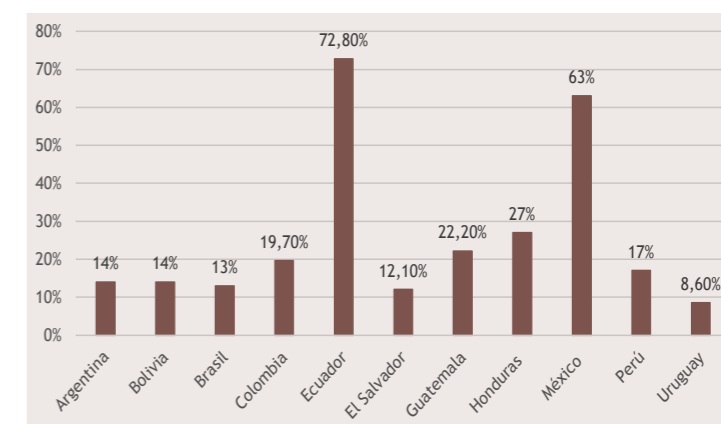
El impacto del PIX en Brasil ha sido profundo. Redujo la dependencia del dinero en efectivo, aceleró la velocidad de las transacciones y amplió la inclusión financiera, especialmente entre personas de bajos ingresos y trabajadores informales. Millones de pequeños comerciantes lo adoptaron como alternativa gratuita a las terminales de tarjeta, y millones de brasileños abrieron cuentas digitales para acceder al servicio. Hoy, el PIX se consolidó como uno de los principales medios de pago del país, transformando la relación de la población con el sistema financiero y abriendo espacio para nuevos modelos de negocio basados en la digitalización.

Los datos refuerzan esta transformación: en 2024 se realizaron 63,5 mil millones de operaciones a través del sistema, lo que representó un volumen superior a R\$ 26,4 billones. En promedio, 63 % de los brasileños usaron el PIX al menos una vez al mes, con 32 transacciones mensuales por persona. El sistema alcanzó más de 805 millones de claves registradas en 2024, de las cuales cerca del 95 % corresponden a personas físicas. En junio de 2025, el PIX registró un récord de 276,7 millones de transacciones en un solo día, confirmando su rol central en el ecosistema financiero brasileño.

INDICADORES DE CONDUCTA

GRÁFICO 10

SINIESTRALIDAD MEDIANA POR PAÍS



Se reportó el índice de siniestralidad para el 70% de los productos, que en conjunto presentan una mediana del 18%. Sin embargo, estos índices varían significativamente, tanto entre países (Gráfico 9) como entre productos de una misma línea.

Los microseguros agrícolas presentan la mediana de siniestralidad más alta, de 51,07%. Las demás líneas de microseguros presentan medianas de siniestralidad inferiores al 28,59%. A su vez, los microseguros de accidentes personales presentan la mediana de siniestralidad más baja, de 12,24%.

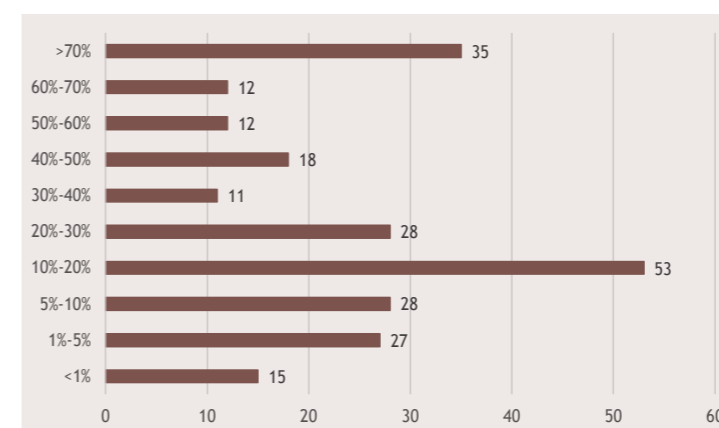
La evaluación por producto muestra que el 29% de los productos presentan índices de siniestralidad muy bajos, inferiores al 10%, y un 6,3% de ellos cercanos al 0% (Gráfico 10). En general, los bajos índices de siniestralidad pueden ser un claro indicador de la inadecuación del producto o incluso de un desconocimiento total de los

seguros por parte de los consumidores, lo que supondría un grave problema de conducta de mercado. Mas, dependiendo del tipo de producto, también pueden presentarse índices de siniestralidad muy bajos durante los primeros años de su implementación. En ese sentido, aunque sólo se informó el año de lanzamiento para el 43,9% de los productos, resulta que más de la mitad de éstos (57%) se lanzaron en los últimos cinco años. En 2023 se lanzaron al menos 17 productos para los cuales no hubo tiempo suficiente para producir estadísticas consistentes cuando se recopilaban los datos en 2024.

Por otro lado, algunos productos nuevos pueden tener pocas pólizas emitidas, y un solo siniestro puede dar la falsa impresión de que la siniestralidad es muy alta, cuando en realidad, hubo muchos siniestros en comparación con el valor de las primas cobradas. Esto es lo que ocurrió con un microseguro para emprendedores, lanzado en 2023, que tiene una siniestralidad superior al 100%. En general, los productos más maduros presentan índices de siniestralidad más adecuados, como es el caso del único producto reportado por Ecuador, con 72,8% (Gráficos 9).

GRÁFICO 11

PRODUCTOS POR RANGO DE SINIESTRALIDAD



⁶¹ Banco Central do Brasil - Página oficial del PIX: bcb.gov.br

El tiempo de respuesta total⁶² mediano a los reclamos es de 30 días, mientras que el tiempo de respuesta interno⁶³ mediano es de 12 días, plazos que coinciden con los establecidos por algunos marcos regulatorios. De hecho, para el 84% de los productos, los reclamos se pagan en 30 días o menos, una vez presentados todos los documentos requeridos. De estos, 21 productos tienen un tiempo de respuesta total de menos de 10 días. Un producto de Honduras, que cubre retiros de efectivo, proporciona el

tiempo de respuesta más rápido, de tan solo un día.

Sin embargo, en al menos 14 productos (el 4% del total, el tiempo total de respuesta supera los 100 días y, en algunos casos, los 200 días. Al comparar este tiempo con el tiempo de respuesta interno, se observa una diferencia considerable en algunos casos, lo cual podría estar relacionado con la dificultad de los asegurados para acceder a los representantes de la aseguradora, principalmente por

cuestiones geográficas, o para cumplir con los requisitos de documentación, una situación común entre los consumidores de microseguros. Por otro lado, en al menos tres productos con un tiempo total de respuesta superior a 100 días, la diferencia con el tiempo de respuesta interno fue de tan solo unos pocos días, lo que indica ineficiencia interna por parte de la aseguradora. En estos casos, es necesario mejorar los procesos y eliminar cuellos de botella.

MICROSEGUROS OBLIGATORIOS Y REASEGURO

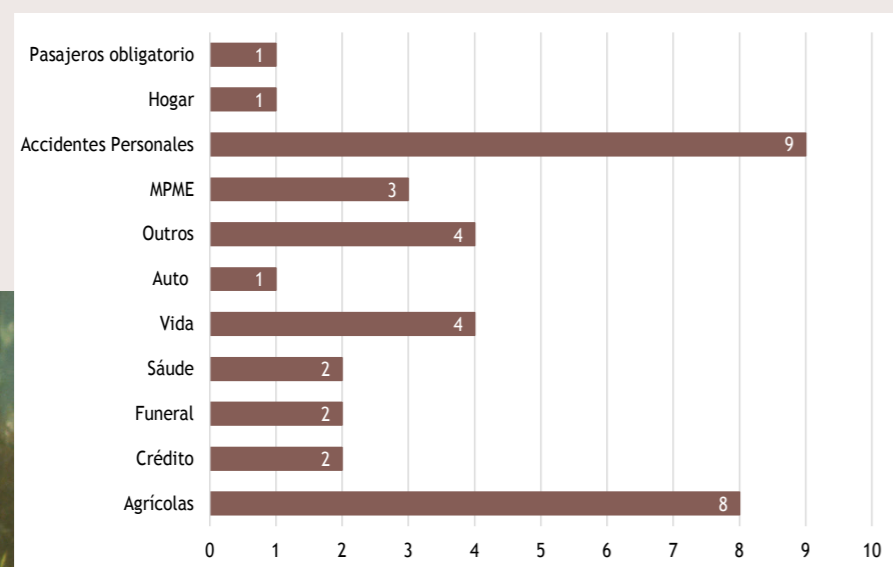
El 5,8% de los productos - veinte productos - se reportaron como obligatorios. Estos generalmente están relacionados con coberturas obligatorias por ley - como el seguro obligatorio de responsabilidad civil de automóviles y el seguro de transporte de pasajeros, o con una obligación

contractual o pecuniaria, como seguros subsidiados o seguros vinculados al crédito.

En total, el 10,8% de los productos - 37 productos - de diversas líneas están reasegurados (Gráfico 11). Los microseguros de accidentes personales,

algunos de los cuales son obligatorios, son los productos reasegurados con mayor frecuencia. A su vez, el 100% de los microseguros agrícolas cuentan con cobertura de reaseguro.⁶⁴

GRÁFICO 12
PRODUCTOS REASEGURADOS



⁶² Se informó el tiempo total de respuesta a los reclamos para 103 productos.

⁶³ Se informó el tiempo de respuesta interno a los reclamos para 121 productos.

⁶⁴ Los microseguros agrícolas corresponden a 3% de los productos reportados.





Desafíos

ESCASA OFERTA DE SEGUROS AGRÍCOLAS.

Los microseguros direccionados a cubrir actividades agrícolas representan menos del 3 % de los productos reportados, pese a su importancia estratégica en América Latina y el Caribe. Los microseguros disponibles suelen estar subsidiados, lo que podría limitar su sostenibilidad a largo plazo.

BAJA COBERTURA FRENTE A RIESGOS CLIMÁTICOS Y CATASTRÓFICOS.

La región es altamente vulnerable a eventos extremos, las estrategias nacionales de gestión de desastres son deficientes o inexistentes. La falta de productos adecuados deja desprotegidos a los segmentos más vulnerables.

LIMITACIONES EN LOS MÉTODOS DE PAGO.

En varios países, el efectivo continúa siendo el medio predominante para el pago de primas. La falta de opciones digitales o sistemas de pago eficientes restringe tanto la inclusión financiera como la diversificación de los canales de distribución.

RETRASOS EN EL PAGO DE RECLAMOS.

Los largos tiempos de respuesta afectan la confianza del cliente y deterioran la reputación del sector asegurador. En microseguros, donde la liquidez inmediata es vital, los retrasos generan un impacto especialmente negativo en los asegurados de bajos ingresos.

DIFICULTADES DE ACCESO GEOGRÁFICO.

Los clientes que residen en zonas rurales o de difícil acceso enfrentan barreras adicionales para contratar y utilizar microseguros, lo que limita la penetración del mercado.

EL TIEMPO DE RESPUESTA A LOS RECLAMOS AÚN ES MUY LARGO PARA 4% DE LOS PRODUCTOS.

Retrasos muy largos pueden generar problemas reputacionales para el mercado asegurador y, especialmente, para los microseguros, considerando la necesidad de que los pagos de los reclamos se realicen de manera oportuna a los menos favorecidos.

Oportunidades

El desarrollo de los microseguros en América Latina y el Caribe presenta múltiples oportunidades que pueden potenciar la innovación y ampliar la inclusión de poblaciones tradicionalmente desatendidas.

REGULACIÓN HABILITANTE Y REPLICABILIDAD REGIONAL.

La expansión de marcos regulatorios favorables en un mayor número de países ofrece una oportunidad decisiva para dinamizar la oferta de microseguros. Si bien lo que funciona en un país no siempre puede trasladarse de manera directa a otro, existen contextos semejantes que permiten desarrollar productos con características comunes para diferentes poblaciones. Esto genera un alto potencial de replicabilidad, acelerando la entrada a nuevos mercados, reduciendo costos de adaptación y amplificando el impacto a nivel regional. Además, abre la posibilidad de compartir y difundir buenas prácticas entre países, fortaleciendo el aprendizaje colectivo y la innovación en el sector.

MICROSEGUROS CON BENEFICIOS DE SALUD.

La incorporación de servicios relacionados a salud en productos de otras líneas de microseguros se ha mostrado una estrategia muy exitosa, y responde a una demanda creciente en contextos donde el acceso a la salud es limitado y costoso. Estos beneficios agregan valor tangible y fortalecen la confianza del cliente.

Enfoque en poblaciones vulnerables y segmentos específicos

- **Microseguros para mujeres.** Los buenos resultados de productos diseñados específicamente para mujeres evidencian un gran potencial de expansión, al vincular protección personalizada con empoderamiento económico.
- **Microseguros para migrantes.** La alta proporción de remesas en las economías de varios países crea oportunidades para desarrollar seguros adaptados a este segmento, aprovechando los canales asociados al envío de dinero.
- **Microseguros para segmentos informales y no bancarizados.** La informalidad en la región abre un amplio espacio para microseguros que atiendan a quienes están fuera del sistema financiero formal. Los canales más efectivos son aquellos integrados en su vida diaria —IMF, operadores móviles, cadenas minoristas y asociaciones comunitarias—, donde la confianza y la proximidad son determinantes.

• **Microseguros para MIPYMES.** Las micro, pequeñas y medianas empresas, en las que se entrelazan las finanzas familiares y del negocio, requieren coberturas diversas: vida, accidentes, salud, interrupción de negocios y riesgos climáticos, entre otras, que protejan tanto a la familia como a la empresa.

• **Microseguros para (usuarios de) motocicletas:** El crecimiento del uso de motocicletas para transporte y trabajo —especialmente en plataformas de delivery y movilidad— evidencia la necesidad de seguros accesibles y adaptados a este segmento, tanto para individuos como para flotas.

MICROSEGUROS CLIMÁTICOS Y AGRÍCOLAS.

La alta vulnerabilidad de la región a desastres naturales y la importancia estratégica del sector agrícola hacen imprescindible el desarrollo de productos climáticos y agrícolas. Las asociaciones público-privadas, complementadas por iniciativas de organismos internacionales, pueden catalizar este avance al aportar innovación, subsidios y garantías que reduzcan la vulnerabilidad de comunidades rurales y poblaciones expuestas.

Optimización de canales de distribución

- **Instituciones microfinancieras (IMF), cooperativas y agregadores:** Han demostrado ser más efectivas para llegar a los no bancarizados, aunque todavía están subutilizadas, lo que refuerza la necesidad de potenciar su rol estratégico.
- **Operadores de telefonía móvil:** Actualmente limitados a la venta de seguros para celulares, constituyen un canal con gran potencial para expandir la oferta de microseguros inclusivos en toda la región.
- **Digitalización y Big data:** La mayor cobertura de internet y el uso creciente de redes móviles abren oportunidades para utilizar plataformas digitales no solo en la venta, sino también en el diseño de productos, la recopilación y análisis de datos de usuarios y la personalización de ofertas. Esto contribuye a reducir costos, aumentar la eficiencia y mejorar la experiencia del cliente.





Llamamientos a la acción

ORGANIZACIONES INTERNACIONALES Y DE DESARROLLO

Apoyar a gobiernos y supervisores en la creación, revisión y adaptación de marcos regulatorios que promuevan la innovación y el desarrollo del microseguro. Las experiencias en los países de la región demuestran que la promulgación de regulaciones favorables a los microseguros estimula la oferta de productos, por lo que la cooperación técnica y financiera en esta área es esencial.

Fortalecimiento de la capacidad institucional.

Fortalecer a los supervisores de seguros, para la promulgación de normativas de apoyo a los seguros climáticos y los modelos de riesgo climático para que las instituciones locales puedan participar eficazmente.

Respaldar a los actores del mercado en la creación y expansión de microseguros dirigidos a públicos vulnerables. En particular, apoyar programas que promuevan la inclusión de género en seguros, facilitando el acceso a productos adaptados a sus necesidades y a datos desglosados por sexo.

Estimular iniciativas que amplíen el acceso a servicios relacionados con la salud. Cobertura de salud y servicios relacionados, incluso si son restringidos, tales como telemedicina, coberturas por enfermedades graves, entre otros, son opciones altamente valoradas en contextos donde los servicios de salud son limitados o costosos, y refuerzan el papel del microseguro como herramienta de protección social.

Integración con las políticas de adaptación climática y de emergencia. A través de la sincronización con los planes nacionales de adaptación climática, la gestión del riesgo de desastres y los sistemas de protección social es posible garantizar respuestas más efectivas. Con estrategias de prevención ante desastres e instrumentos financieros preestablecidos, los países pueden reaccionar con mayor rapidez, aliviando las pérdidas de las poblaciones vulnerables.

Fomentar el diseño de seguros e instrumentos agrícolas para comunidades rurales. Dado que muchos países latinoamericanos tienen poblaciones rurales vulnerables a sequías, inundaciones y otros riesgos climáticos, es posible fortalecer programas de microseguros agrícolas, microseguros rurales u otros programas de protección social adaptativos, con potencial transformador para la creación de resiliencia comunitaria y para la seguridad alimentaria.

Impulsar y promover investigaciones sobre la efectividad de los distintos canales de distribución de microseguros. Los hallazgos existentes muestran que las instituciones microfinancieras (IMF) alcanzan a un mayor número de clientes en comparación con otros canales más utilizados pero menos efectivos, lo que hace prioritario avanzar en estudios comparativos que evalúen la eficiencia y el impacto real de cada canal en la inclusión aseguradora. En esta línea, el MiN, en colaboración con la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD), está desarrollando un estudio específico sobre este tema, cuyo informe estará disponible en la página web del MiN en noviembre de 2025.

Acceso a financiamiento internacional y apoyo técnico. Apoyar a los países latinoamericanos en la obtención de asistencia técnica, subsidios, apoyo para cubrir primas o establecer fondos de riesgo.

Colaborar en el desarrollo y expansión de sistemas de pago modernos, inclusivos y accesibles. En contextos donde predominan los pagos en efectivo, las opciones de distribución y el alcance de los microseguros se ven limitados. Las organizaciones internacionales pueden facilitar inversiones y transferencia de buenas prácticas en pagos digitales, como el PIX en Brasil.

GOBIERNOS, REGULADORES Y SUPERVISORES DE SEGUROS

Consolidar y actualizar los marcos regulatorios de microseguros. Diseñar y adaptar regulaciones específicas que fomenten la innovación y flexibilidad en los microseguros, asegurando que respondan a las necesidades de consumidores vulnerables. La experiencia de países como Argentina, Bolivia, Brasil y Perú demuestra que los marcos regulatorios señalan el apoyo del sector público al segmento, incentivando una mayor oferta y dinamismo en el mercado.

Velar por la simplicidad, transparencia y confianza de los productos. Fomentar estándares regulatorios que promuevan productos fáciles de entender, con procesos de reclamación ágiles y sin cargas burocráticas excesivas. Estos elementos aumentan la satisfacción del cliente y fortalecen la sostenibilidad del sector.

Promover coberturas combinadas y con servicios de valor agregado. Hay que asegurar que la regulación facilite el desarrollo de productos que integren coberturas de líneas de vida y de daños, junto con servicios complementarios, como asistencias y servicios que brinden beneficios tangibles. Estas características refuerzan la utilidad del seguro y aumentan la percepción de valor para el consumidor final.

Incorporar la salud en la agenda regulatoria del microseguro. Facilitar el desarrollo de productos que incluyan servicios y asistencias de salud accesibles (telemedicina, descuentos en farmacias, servicios de ambulancia), muy valoradas por segmentos menos favorecidos, en especial cuando combinadas con otros tipos de productos de microseguros que ya están ampliamente disponibles.

Fomentar la inclusión en seguros de segmentos vulnerables. Establecer incentivos regulatorios y políticas públicas que estimulen el diseño de productos para trabajadores informales, migrantes, personas mayores y mujeres. En particular, apoyar la recopilación de datos desagregados por género, en línea con los esfuerzos ya iniciados por algunos

supervisores con apoyo de Access to Insurance Initiative (A2ii).

Fortalecer la regulación de los canales de distribución. Garantizar un marco flexible en el ámbito de la regulación de seguros que facilite la participación de diversos canales, incluyendo plataformas digitales. Supervisar que estos canales actúen de manera responsable, inclusiva y cercana a consumidores no bancarizados y en situación de informalidad.

Impulsar la innovación digital y su adaptación al público objetivo. Supervisar y orientar el uso de plataformas digitales para la comercialización y gestión de microseguros, asegurando que las estrategias de comunicación sean apropiadas al perfil cultural y socioeconómico de los usuarios, y evitando la exclusión de segmentos con menor alfabetización digital.

Desarrollar infraestructuras de pago inclusivas y accesibles. Colaborar con otras autoridades y el sector privado en el fortalecimiento de sistemas de pago eficientes, interoperables y de bajo costo, que permitan ampliar el alcance de los microseguros y la viabilidad de nuevos modelos de negocio. La modernización de los métodos de pago es clave para diversificar la distribución y ampliar el alcance de los microseguros.

Desarrollar y fortalecer estrategias nacionales de gestión de desastres que integren al sector asegurador como un actor clave. Los supervisores de seguros cuentan con fundamentos sólidos para impulsar acciones que refuercen la resiliencia frente a riesgos climáticos y desastres naturales, especialmente entre poblaciones pobres y tradicionalmente excluidas. Estas iniciativas no solo permiten cumplir con sus mandatos regulatorios, sino que también contribuyen al logro de objetivos nacionales más amplios en materia de gestión del riesgo de desastres y a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

PROVEEDORES Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Desarrollar productos centrados en los clientes. Una comprensión profunda de las necesidades, condiciones de vida y expectativas de los clientes de bajos ingresos y otros segmentos desatendidos es un punto de partida esencial para el éxito.

Diseñar productos adaptados a segmentos específicos. Crear coberturas enfocadas en poblaciones tradicionalmente desatendidas, como trabajadores informales, migrantes, personas mayores y mujeres. Los resultados positivos de productos dirigidos a mujeres confirman el potencial de estos segmentos para la inclusión financiera y la expansión del mercado.

Mantener un enfoque de género. Recopilar datos desglosados por género, crear productos que respondan a las necesidades específicas de las mujeres y establecer alianzas con canales de distribución que lleguen a ellas resulta esencial para alcanzar un público objetivo, en general, atendido.

Desarrollar microseguros innovadores que proporcionen coberturas cruzadas, complementadas por servicios. Productos combinados de coberturas de diferentes líneas de seguro, siempre que la regulación lo permita, con servicios y asistencias agregadas proporcionan más valor a los clientes. La diversificación de líneas de productos permite responder mejor a las necesidades de protección de los segmentos de bajos ingresos y aumentar el atractivo de los seguros.

Incorporar beneficios de salud como valor agregado a los microseguros. Una estrategia exitosa para distribuir la cobertura de salud en la región, muy valorada por segmentos menos favorecidos, es combinarla con otros tipos de productos que ya están ampliamente disponibles. Servicios tangibles, como telemedicina y descuentos en farmacias, y coberturas adicionales complementarias, como enfermedades graves y renta por hospitalización,

generan confianza y relevancia en poblaciones que enfrentan limitaciones de acceso a sistemas formales de salud.

Optimizar el uso de canales cercanos al consumidor con enfoque en segmentos no bancarizados. Colaborar con instituciones microfinancieras y otros actores comunitarios que tienen mayor alcance entre la población no bancarizada. Estos canales resultan más efectivos para generar confianza y penetración, especialmente en entornos de informalidad laboral.

Innovar en métodos de pago. Ofrecer opciones de pago diversas, flexibles y de bajo costo - como pagos móviles y billeteras digitales, que sustituyan la dependencia del efectivo. La facilidad en el pago de primas es clave para ampliar la distribución y mejorar la retención de clientes.

Reforzar las estrategias digitales con enfoque en el cliente. Adaptar las herramientas y estrategias digitales al perfil y lenguaje del consumidor final, garantizando claridad y simplicidad en la comunicación. El potencial de las plataformas digitales sigue siendo alto, pero requiere enfoques centrados en el usuario para superar la brecha cultural y tecnológica.

Garantizar simplicidad y transparencia en los productos. Diseñar microseguros fáciles de comprender, con procesos de reclamación ágiles, rápidos y sin burocracia excesiva. Productos confiables generan experiencias positivas, mejoran la siniestralidad con el tiempo y favorecen la recomendación entre pares.

Priorizar tiempos de respuesta a los reclamos. Los pagos rápidos son cruciales para reducir el impacto financiero de los siniestros en las vidas de clientes más vulnerables. La tecnología y los socios de distribución pueden desempeñar un papel clave en este aspecto.

DONANTES

Apoyar la consolidación de marcos regulatorios inclusivos. Destinar recursos técnicos y financieros para fortalecer a los países en el diseño, implementación y ajuste de regulaciones específicas de microseguros. La evidencia demuestra que marcos regulatorios estimulan el lanzamiento de nuevos productos.

Promover la integración de beneficios de salud. Apoyar proyectos piloto y programas que incorporen coberturas de salud innovadoras. Estas iniciativas mejoran la resiliencia de poblaciones con acceso limitado a la salud.

Financiar programas dirigidos a poblaciones vulnerables y mujeres. Respaldar iniciativas que desarrollen productos adaptados a trabajadores informales, migrantes, personas mayores y, en particular, mujeres. Los donantes pueden estimular la generación de datos desagregados por género y fomentar alianzas que combinen seguros con crédito u otros servicios financieros, como las remesas internacionales.

Incentivar microseguros climáticos enfocados en actividades agrícolas. Apoyar esquemas innovadores de microseguros contra riesgos climáticos, en especial, para los sectores agrícolas, dada su relevancia para la seguridad alimentaria y la sostenibilidad rural. Ejemplos como el Seguro Agrícola Catastrófico (SAC) en Perú pueden ser replicados y escalados con respaldo financiero y técnico.

Facilitar la modernización de los sistemas de pago. Invertir en proyectos que promuevan pagos digitales y mecanismos interoperables de bajo costo, esenciales para reducir la dependencia del efectivo y ampliar la inclusión financiera y el acceso a los servicios de seguros.

Promover investigación y generación de datos. Invertir en estudios, pilotos y recopilación de datos que permitan comprender mejor las necesidades de los clientes, medir resultados e identificar buenas prácticas para su replicabilidad regional.

Destinar apoyo específico al desarrollo de los microseguros en países que no forman parte de los mercados de referencia. Aunque gran parte de la financiación internacional se concentra en países con entornos más favorables, es fundamental ampliar el alcance hacia países con mercados aseguradores menos desarrollados y con mayores niveles de pobreza. Invertir en estos contextos puede generar un impacto transformador, fortaleciendo la resiliencia de comunidades más vulnerables y contribuyendo de manera significativa a la reducción de la pobreza.



Conclusiones

La promulgación de regulaciones de microseguros impulsa el desarrollo de productos.

En los países donde se implementaron marcos regulatorios, el lanzamiento de productos se aceleró de manera inmediata. Si bien algunas han sufrido ajustes a lo largo del tiempo, el impacto de las regulaciones específicas y de apoyo en Argentina, Bolivia, Brasil y Perú es innegable, con numerosos productos lanzados en los períodos posteriores a sus respectivas promulgaciones.

Los microseguros de daños superan en número a los de vida, lo que parece ser una tendencia.

Colombia y Perú confirman el mismo patrón. Con todo, los productos de vida continúan cubriendo a un mayor número de personas, algo que se espera que continúe dado el enfoque principal de estos productos en las personas.

Se consolida una tendencia hacia los microseguros con coberturas combinadas, reforzados por servicios adicionales.

Productos con coberturas cruzadas, de vida y de daños, ofrecen una gama más amplia de protección bajo una misma póliza, y juntos con servicios y asistencias añaden más valor a los productos. Los productos de daños cubren una amplia gama de riesgos y, a menudo, ofrecen cobertura secundaria, asistencias y servicios de bajo costo que agregan valor para los asegurados. De igual manera, los productos de vida y accidentes personales ofrecen arreglos similares, con servicios y coberturas secundarias o riesgos que generalmente están cubiertos por los seguros de daños, que proporcionan tangibilidad a los productos y hacen más sentido para el cliente final.

Los beneficios de salud se convierten en un diferencial clave.

Coberturas secundarias, asistencias y servicios relacionados a salud añaden valor a los productos. Descuentos en farmacias, telemedicina, cobertura por enfermedades graves e renta por hospitalización, entre otros, son coberturas y servicios muy valorados por los segmentos desfavorecidos en mercados donde el acceso a los servicios de salud es limitado y el acceso a los planes de salud es muy costoso.

El diseño de productos dirigidos a grupos vulnerables gana protagonismo.

Surge una gama de nuevos productos diseñados para grupos desatendidos específicos, como trabajadores informales, migrantes, personas mayores y, especialmente, las mujeres.

Los resultados en materia de género son alentadores.

En promedio, los productos ofrecen una buena cobertura para mujeres, con un porcentaje mediano de mujeres aseguradas del 54%. Nueve productos, en seis países, se direccionan exclusivamente a mujeres, con un porcentual de cobertura femenina que alcanzan entre el 89% y el 100%. Esto parece estar relacionado con políticas que promueven el acceso de las mujeres a seguros u otros servicios financieros, como el crédito. Por lo menos cuatro supervisores han iniciado proceso de recopilación de datos desglosados por género con el apoyo de Access to Insurance Initiative (A2ii).

Los microseguros climáticos y catastróficos siguen siendo limitados.

A pesar de la alta exposición de la región a eventos extremos que afectan principalmente a los segmentos más vulnerables de la población, solo el 6% de los productos incluye estas coberturas como principales. Pero, su incorporación como coberturas secundarias agregadas a otras líneas de seguros comienzan a ganar espacio y atractivo.

El sector agrícola representa una oportunidad estratégica.

Aunque es vital para las economías locales y altamente vulnerable al clima, los microseguros agrícolas siguen siendo escasos. Experiencias como el Seguro Agrícola Catastrófico en Perú evidencian su potencial.

Las instituciones financieras y las instituciones microfinancieras (IMF) continúan siendo los canales con mayor cobertura dentro del mercado de microseguros en la región.

Reflejando su capacidad para alcanzar tanto a segmentos bancarizados como a poblaciones en contextos de mayor vulnerabilidad. No obstante, persiste una oportunidad significativa para complementar estos modelos mediante la exploración de otros canales de distribución. En particular, los agregadores muestran un potencial relevante para ampliar el alcance del microseguro, siempre que su rol dentro del modelo se defina estratégicamente.

Si bien las plataformas digitales aún muestran un alcance menor al esperado, su papel dentro del ecosistema de microseguros es cada vez más relevante.

A pesar de la expansión del acceso a internet y del uso creciente de canales digitales para ventas, pagos y otros procesos, las estrategias digitales actuales no siempre logran conectar eficazmente con los segmentos objetivo, especialmente frente a canales con mayor cercanía al consumidor final. Sin embargo, más que una limitación, esto plantea la necesidad de evolucionar hacia modelos “phygital”, que combinen la interacción física y digital para aprovechar lo mejor de ambos mundos. Evaluar dónde y cómo la tecnología agrega mayor valor dentro de la cadena del microseguro, ya sea en la comercialización, la gestión de datos, el recaudo de primas o la atención de siniestro, permitirá fortalecer la eficiencia operativa, mejorar la experiencia del cliente y avanzar hacia una inclusión aseguradora más sostenible y efectiva en la región..

Los desafíos han evolucionado con el paso de los años.

Hace dos décadas, dos de las mayores barreras para la provisión de microseguros eran la falta de flexibilidad en los canales de distribución y la ausencia de regulaciones que permitieran la digitalización de los procesos de la cadena de valor de los microseguros. Hoy en día, la pluralidad de canales está incorporada en la mayoría de los modelos de negocio, y la digitalización forma parte de la rutina de proveedores y reguladores. El gran reto actual es construir métodos de pago más eficientes.

La infraestructura de pagos es clave para aumentar el alcance del mercado.

Donde predominan las primas en efectivo, la distribución se limita. En contraste, los países con sistemas de pago digitales y accesibles facilitan nuevos modelos de negocio y mayor inclusión.

La infraestructura de pagos es clave para aumentar el alcance del mercado de microseguros.

En países donde predominan los pagos de primas en efectivo, los canales de distribución son más limitados. En contraste, países con sistemas de pago más desarrollados ofrecen varias opciones a consumidores y proveedores, y facilitan el desarrollo de nuevos modelos de negocio con canales de distribución más accesibles e inclusivos. El avance de sistemas de pago interoperables y modernos fortalece la inclusión financiera, reduce los costos de entrada para los consumidores de bajos ingresos y puede mejorar la distribución de los servicios financieros, incluidos los seguros.

Índices de siniestralidad mejoran con la madurez de los productos.

Para que esto funcione, los productos deben ser simples y fáciles de entender, con procesos de pago de siniestros rápidos y sin documentación excesiva, que generen confianza y satisfacción. Una experiencia positiva fortalece la sostenibilidad del mercado y promueve la expansión a través de la recomendación entre clientes.

Colaboración para un mercado sostenible e inclusivo.

La colaboración entre todos los grupos de interés resulta fundamental para alcanzar el objetivo común de consolidar un mercado sostenible y de largo plazo, capaz de generar un alto impacto en las poblaciones desatendidas.



Bibliografía

Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe. Panorama Laboral 2024 de América Latina y el Caribe [online]. Ginebra: OIT, 2025. ISBN 9789220417386. Disponible en: <https://www.ilo.org/es/publications/panorama-laboral-2024-de-america-latina-y-el-caribe>

CHIEW, Hui Lin. Insurance and Sustainable Development Goals: Why it Matters and How Data Can Help. Access to Insurance Initiative, 2021. Disponible en: <https://www.findevgateway.org/paper/2021/03/insurance-and-sustainable-development-goals-why-it-matters-and-how-data-can-help>

UNEP. América Latina y el Caribe: ¿desaprovechando la ...? [online]. 2025. Disponible en: <https://www.unep.org/es/noticias-y-reportajes/comunicado-de-prensa/america-latina-y-el-caribe-desaprovechando-la>

WORLD BANK. Global Financial Inclusion (Global Findex) Database 2021 – Chad. Washington, DC: World Bank, 2022. DOI: 10.48529/smph-e664. Disponible en: <https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/5849>

THE CONVERSATION. Women are 14 times more likely to die in a climate disaster than men: it's just one way climate change is gendered [online]. 2024. Disponible en: <https://theconversation.com/women-are-14-times-more-likely-to-die-in-a-climate-disaster-than-men-its-just-one-way-climate-change-is-gendered-230295>


UN WOMEN. Women and social inclusion: from Beijing to post-2015 [online]. 2015. Disponible en: <https://www.unwomen.org/en/news/stories/2015/5/women-and-social-inclusion-from-beijing-to-post-2015>





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

 Facebook

 YouTube

