

Creciendo a través del Acceso

INSURANCE DAY – APESEG

ANDREA CAMARGO

LIMA, 28 MAYO 2024

Objetivo de los próximos 45 minutos

1. Recordar **¿por qué el Acceso al Seguro es clave para Crecer?**

2. Compartir **5 lecciones aprendidas sobre Seguros Inclusivos en los últimos 15 años**

3. Reflexionar conjuntamente sobre **acciones para promover el Acceso al Seguro en Perú**

1. ¿Por qué el acceso al seguro es clave para crecer?



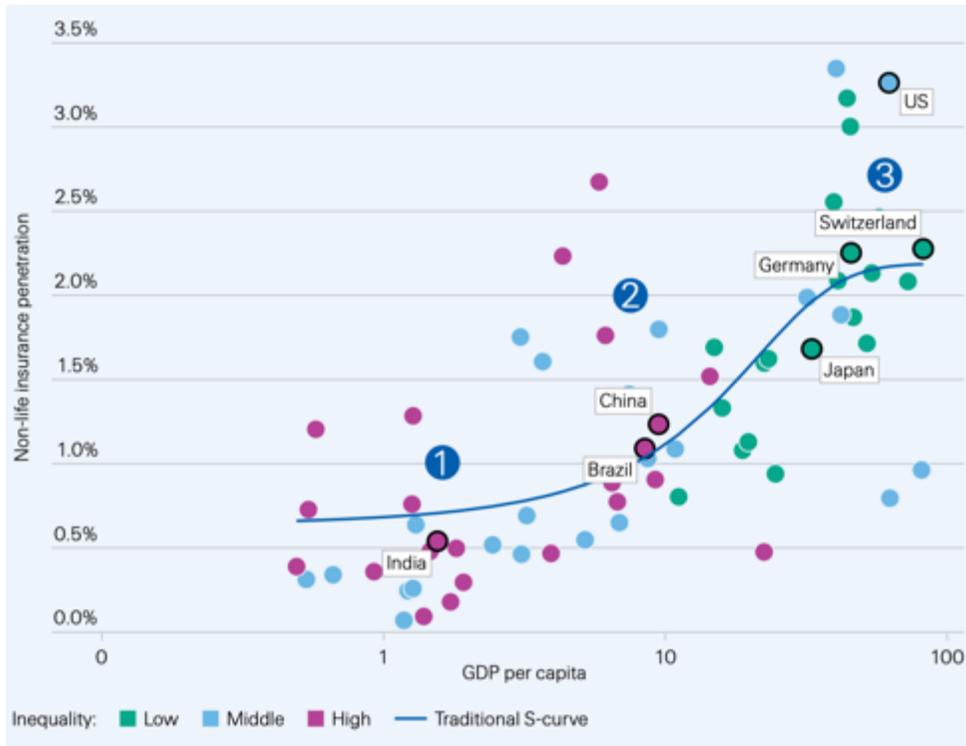
La toma de riesgos es clave para el crecimiento....



...pero de manera inteligente y calculada!



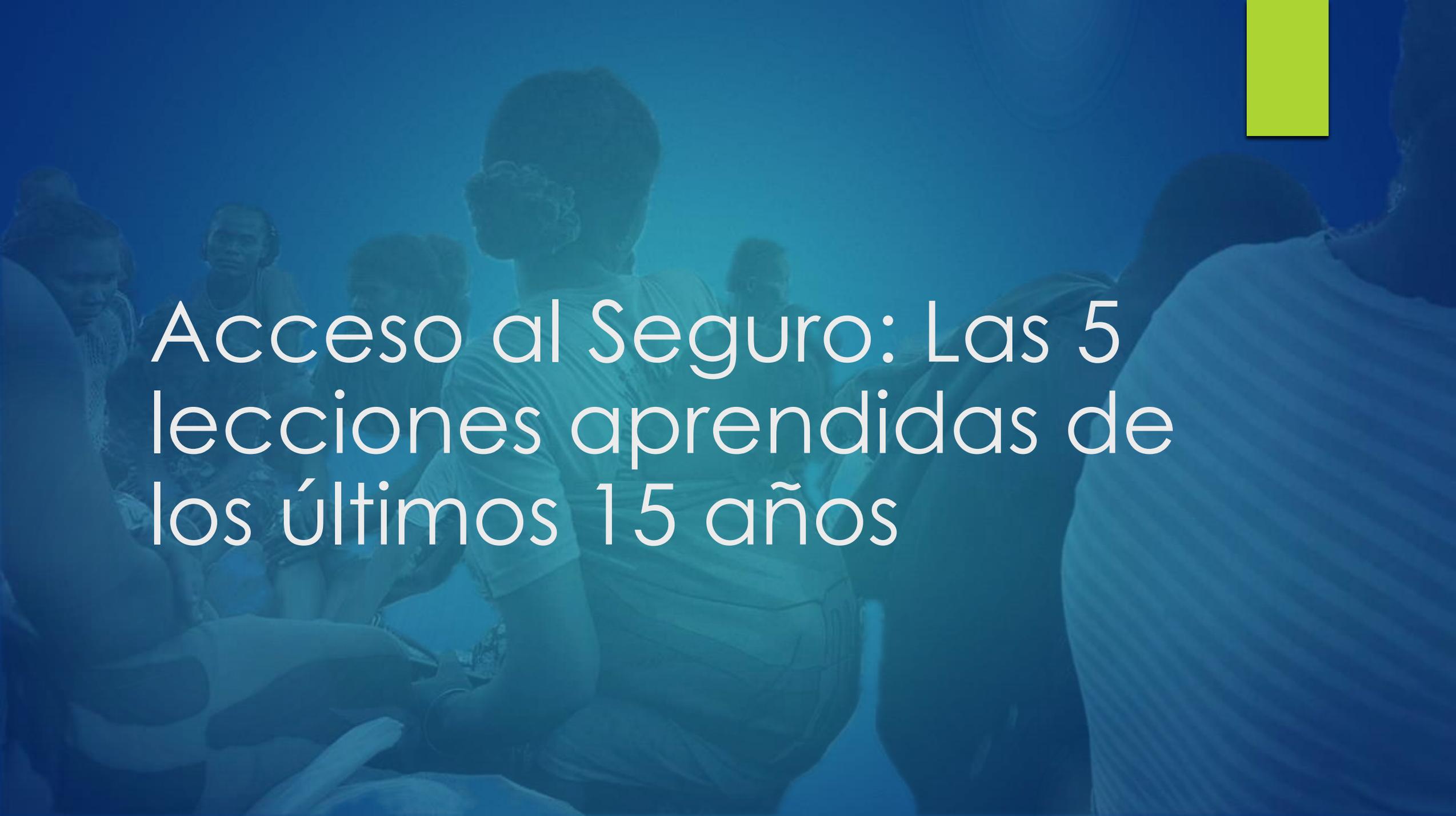
El Seguro es una herramienta esencial en el marco de una estrategia integral de gestión de riesgo



El círculo virtuoso entre:
 Acceso al Seguro
 +
 Crecimiento Económico
 +
 Crecimiento Sector Asegurador

Intervenciones para promover el acceso al seguro promueven el crecimiento





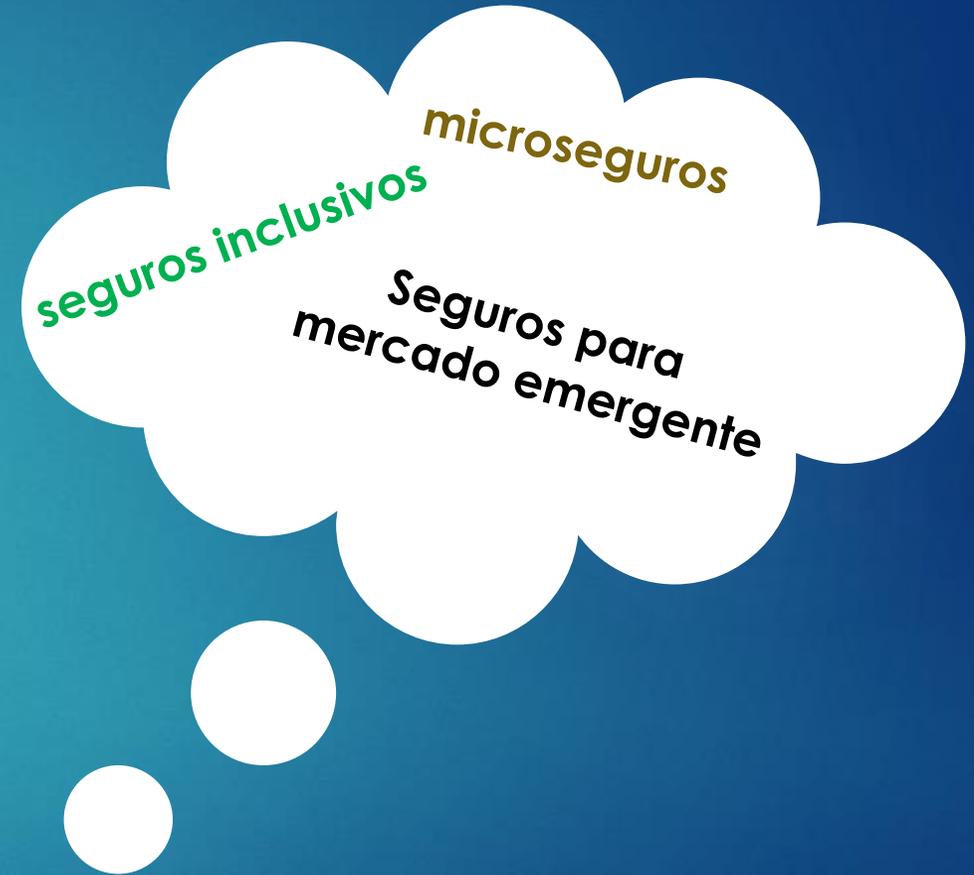
Acceso al Seguro: Las 5 lecciones aprendidas de los últimos 15 años

1. ¿Enredados en términos?

- ▶ Microseguros
- ▶ Seguros Inclusivos
- ▶ Seguros para mercados emergentes
- ▶ Seguros populares

El común denominador es promover el acceso al seguro para todo el mundo y con ellos aumentar la penetración de seguros

Lo importante es entender cuáles son los segmentos desatendidos y por qué + generar una estrategia para remover barreras para que estos segmentos logren acceso



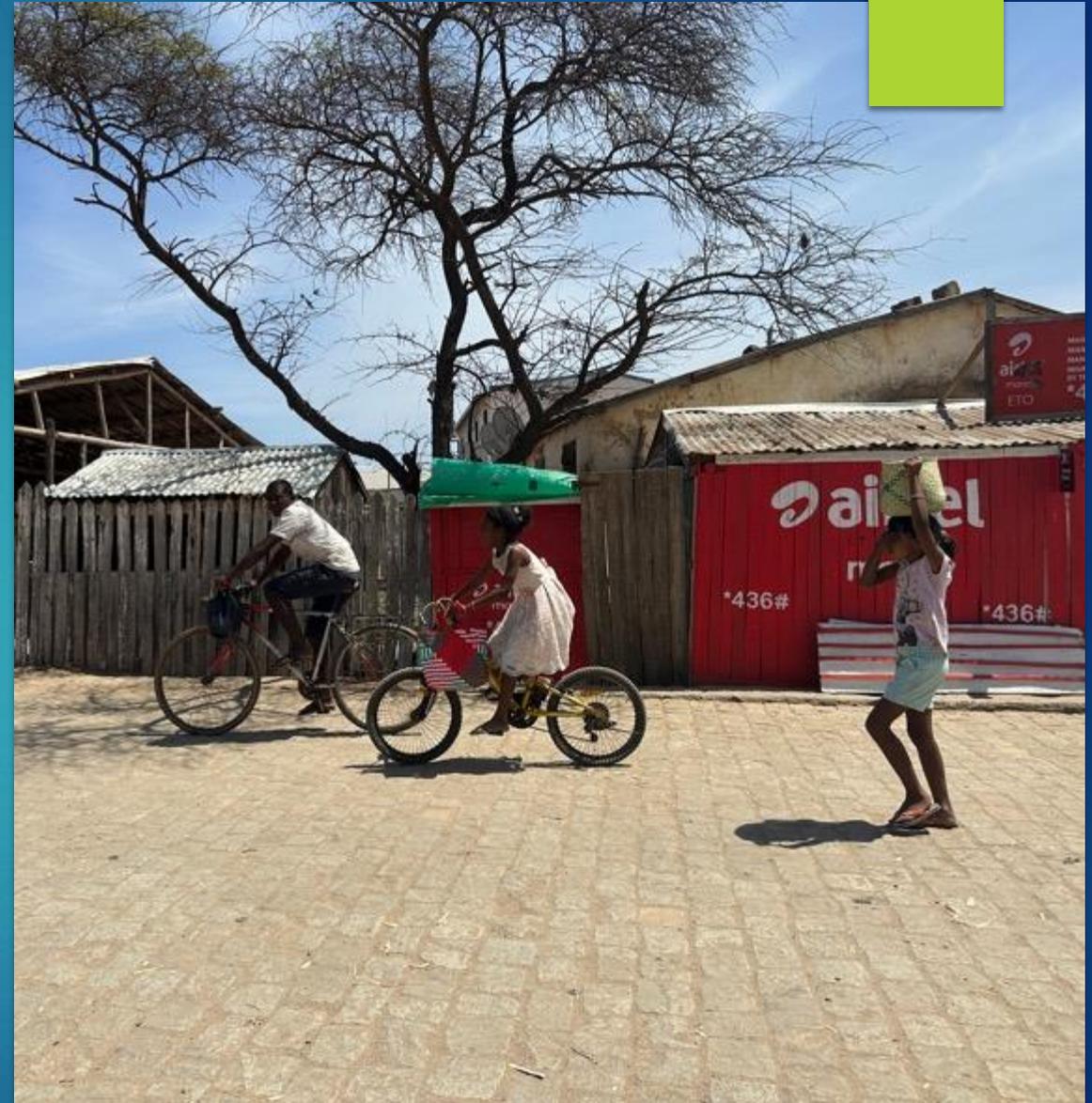
2. La deuda pendiente sigue siendo la misma...



- ▶ Cada vez más masificación del seguro...
 - sin embargo, segmentos con ciertos **perfiles socio-económicos** y en **áreas geográficas complejas** siguen teniendo problemas de acceso
- ▶ Para atender a estos segmentos es necesaria una estrategia concertada entre **sector privado y gobierno (PPP)**
 - ▶ Las barreras de acceso son más complejas y las medidas para confrontarlas requieren acción conjunta – rol del gobierno es clave
 - ▶ Política Pública
 - ▶ Oferta
 - ▶ Demanda
 - ▶ Regulación
- ▶ Rol de **organismos internacionales** es clave
- ▶ Se requieren enfoques innovadores – pero **innovación “en esteroides”** – para **sobrepasar barreras**

3. Los modelos de distribución inteligente son el cuello de botella

- ▶ Es instrumental definir **cómo y quién ofrecen el seguro**
 - ▶ Parte de un **paquete de gestión financiera de riesgo** que conecte con un **paquete de apoyo más global** (Zambia, Etiopía)
 - ▶ **Alianzas estratégicas son clave**
 - ▶ Modelos **puramente transaccionales basados en comisión no son exitosos**. No es solo un canal de distribución, sino más bien un aliado clave al cual el seguro le resuelve un problema - incentivos
 - ▶ Estos canales pueden ser asegurados también - **modelos meso**
 - ▶ **¡Digitalización es clave! ¡pero no es la panacea, el contacto humano sigue siendo el rey!**
 - ▶ El rol de los corredores de seguros y reaseguros no se consideraba importante hace 10 años, esto ha cambiado (calidad de producto, evitar conflicto de intereses, etc.)



PROPORCIÓN DE PRODUCTOS EN LAS TRES REGIONES QUE UTILIZAN CADA TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCIÓN



Panorama de Microseguros 2023

4. Experimentar con seguros de valor es lo esencial

- ▶ **Consciencia de seguros por eventos tales como Covid-19 y desastres naturales**
- ▶ **Seguros vinculados** siguen siendo **el mejor punto de entrada** para esta experimentación
- ▶ Apertura del supervisor para permitir **pilotos** es esencial
- ▶ **Consumidores saben** cuándo un producto no ofrece valor
- ▶ Supervisores cada vez más interesados en **medir desempeño financiero y social**
- ▶ Buenas prácticas en el sector no solo responden a obligaciones de la regulación sino son marcadas por **mercados competitivos en donde el consumidor está cada vez más empoderado**



5. Sí existe una proposición de valor para promover el acceso al seguro

- ▶ **Mayor conciencia que a acceso al seguro mayor crecimiento** del sector asegurador
- ▶ **¡No todas las aseguradoras están interesadas, esto es normal!**
Alineamiento con objetivos estratégicos de crecimiento.
- ▶ Requiere tiempo, pero da frutos – **persistencia.**
- ▶ Alianzas con **gobierno** son clave para desarrollar modelos exitosos.
- ▶ Alianzas con **reaseguradores y corredores de reaseguros son clave para garantizar capacidad de reaseguro particularmente en seguros agrícolas.**
- ▶ Alianzas estratégicas con canales basadas en **incentivos** apropiados.
- ▶ Existen vehículos que apoyan el testeo de soluciones innovadoras – **financiamiento para diseño de producto, piloteo, etc..**
- ▶ **El seguro es solo una pieza del rompecabezas de gestión financiera de riesgo.**



Panorama de Microseguros 2023

- ▶ **330 millones de personas cubiertas** a nivel global – **48.4 millones en LAC**
- ▶ Se recaudaron un total de 5.800 millones de USD en primas, lo que representa sólo el **15% del tamaño del mercado estimado** (41.4 billones USD) – **LAC solo 8%**
- ▶ 85% del mercado potencial a nivel global aún está desatendido
- ▶ **Aumento de 12% en primas y 28% de población cubierta** con respecto al 2022
- ▶ El mercado se está expandiendo más allá de los niveles pre-Covid

PROPORCIÓN ESTIMADA DE DATOS DE POBLACIÓN Y DE MERCADO RECOGIDOS EN LOS PAÍSES ESTUDIADOS EN CADA REGIÓN

REGIÓN	Número de personas alcanzadas por los microseguros	Proporción de la población objetivo cubierta	Primas promedio ponderadas por persona cubierta	Valor estimado del mercado de los microseguros en los países objetivo (USD)	Proporción del valor de mercado de los microseguros estimado captado
Países estudiados en África	Up to 44.1 million	Up to 9.4%	28	6.9 billion	6%
Países estudiados en Asia y el Pacífico	Up to 238 million	Up to 11.9%	13	25.1 billion	21%
Países estudiados en América Latina y el Caribe	Up to 48.4 million	Up to 11.9%	25	9.3 billion	8%
Países estudiados en todas las regiones	Up to 330 million	Up to 11.5%	17	41.4 billion	15%

Reflexión conjunta

Menti: 7502 3786



Reflexión conjunta – Datos Perú

- ▶ Penetración de seguros 2%
- ▶ Microseguros y comercialización masiva como herramientas para promover acceso
 - ▶ Microseguro - enfoque de profundización familias de bajos ingresos y micro y pequeñas empresas
- ▶ Dialogo conjunto histórico entre industria y SBS
 - ▶ Regulaciones en 2007, 2009, 2017 y 2024
 - ▶ Reciente reforma de aumento de prima mensual máxima 30.9 Soles (0,60% UIT) + permisión de empresas emisoras de dinero electrónico como canales + resolución sin expresión de causa
- ▶ Demanda de microseguros en 2023 alcanzó niveles pre-pandemia:
 - ▶ Diciembre 2023:
 - ▶ 5.3 millones de usuarios (ingreso de casi un millón de asegurados en comparación al 2022)
 - ▶ S 237.7 millones en primas (aumento 70% al 2022)

Reflexión conjunta – Desafíos

- ▶ Entorno económico y social (aumento pobreza, inseguridad alimentaria -51%)
- ▶ Entorno político
- ▶ Catástrofes naturales (Yaku, sequías, inundación, etc..)
- ▶ Cultura de aseguramiento y baja confianza en el sector asegurador
- ▶ Informalidad
- ▶ Sostenibilidad

Reflexión conjunta – Oportunidades

- ▶ **Reconocimiento del rol del seguro como una herramienta clave para avanzar políticas públicas relativas** con lucha contra la pobreza, aumentar inclusión financiera, resiliencia climática
- ▶ **Regulación conducente** 2024 SBS
- ▶ **Participación en foros globales fomentando resiliencia** (IDF – Proyecto escuelas)
- ▶ **Reciente adición de Perú a Global Shield** – acelerar proceso para avanzar en gestión financiera contra riesgos climáticos
 - ▶ Iniciativa conjunta del G7+V20 que tiene como objetivo apoyar a los países más vulnerables al cambio climático mejorando su protección financiera contra los riesgos climáticos.
 - ▶ La caja de herramientas de GS comprende toda la gama de soluciones de seguros y financiación de riesgos climáticos y de desastres (CDRFI).
 - ▶ Un elemento central del GS es el proceso de consulta dirigido por los países del Proceso Interno (ICP), que permitirá a los gobiernos presentar una solicitud de apoyo al GS, en respuesta a la cual se puede desarrollar un paquete de apoyo personalizado con fondos financieros adecuados. y recursos técnicos movilizados para implementarlo.



¿Cómo confrontar los desafíos y
aprovechar al máximo las
oportunidades?

!Gracias!