



Estrategia para la Masificación de Microseguros en el Perú

Jorge Meza

**Especialista en Asistencia Técnica
COPEME-Iniciativa Microfinanzas**

Seminario Internacional

La experiencia Latinoamericana en la Masificación del Microseguro

Santa Cruz de la Sierra, 7 y 8 de Setiembre del 2007



- 28 millones de habitantes
- 27.4% de Población Rural
- PBI superior a los US\$ 80 mil millones
- 90% de las empresas son Mypes
- Sistema Financiero conformado por:

BANCOS

FINANCIERAS

CAJAS MUNICIPALES

CAJAS RURALES

EDPYMES

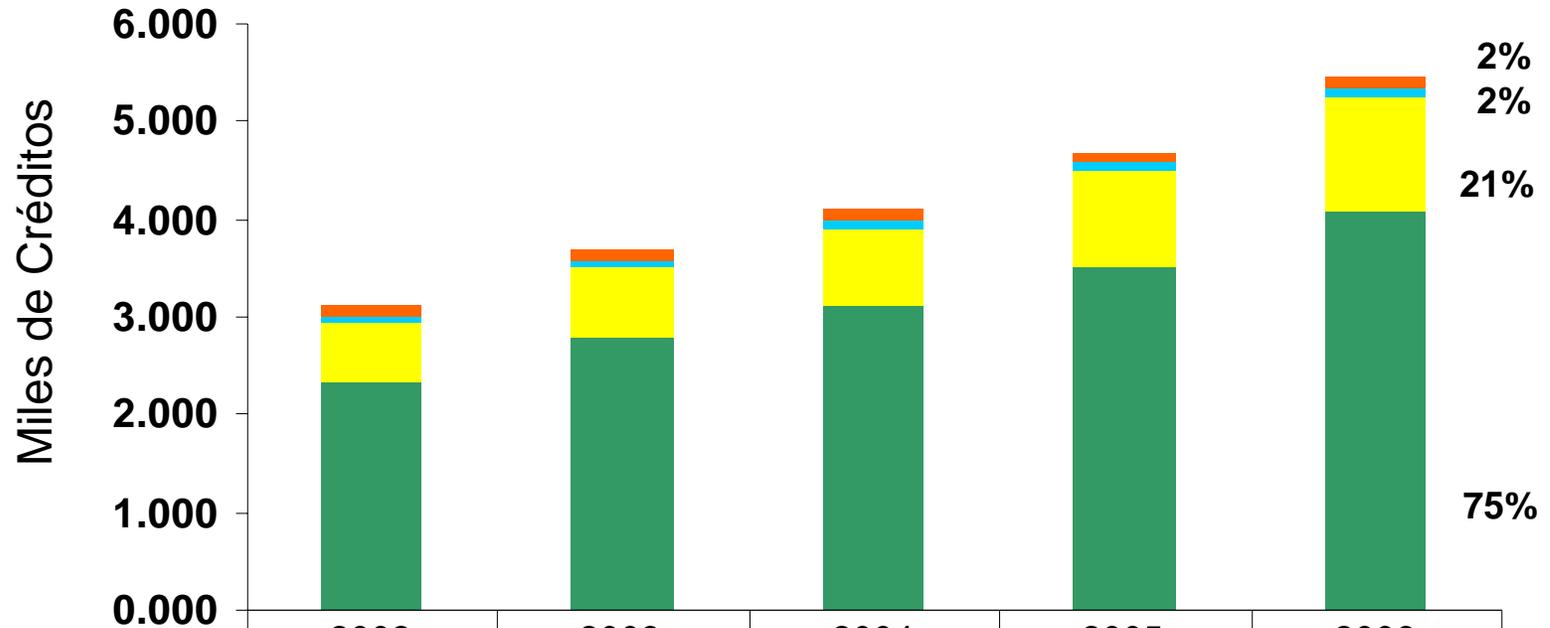
COOPERATIVAS

ONGs

- 24 Departamentos y 25 Regiones
- 3 zonas geográficas: Costa, Sierra y Selva

Perú: Créditos en el Sistema Financiero

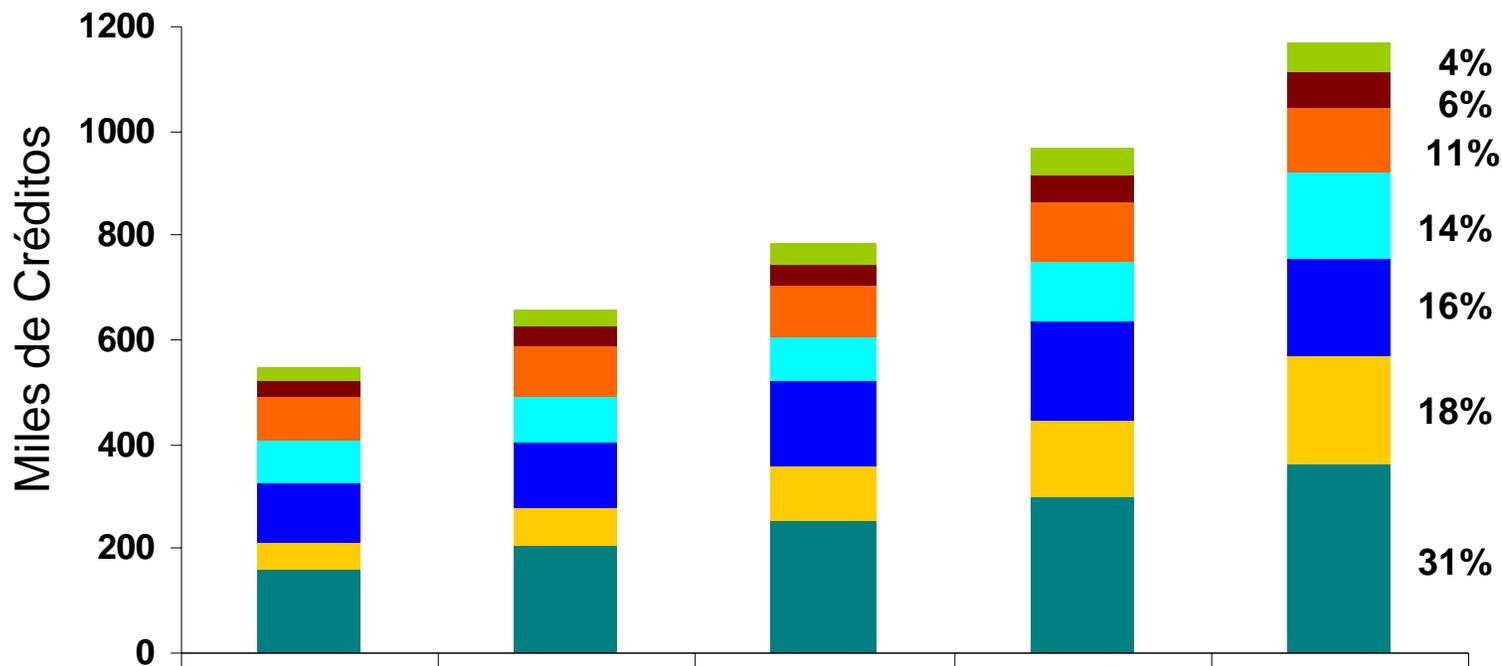
Total de créditos PERU: 5.4 millones



	2002	2003	2004	2005	2006
Comerciales	0.102	0.106	0.101	0.095	0.106
Hipotecario	0.058	0.063	0.091	0.105	0.113
MES	0.614	0.725	0.788	0.965	1.170
Consumo	2.335	2.785	3.118	3.521	4.066

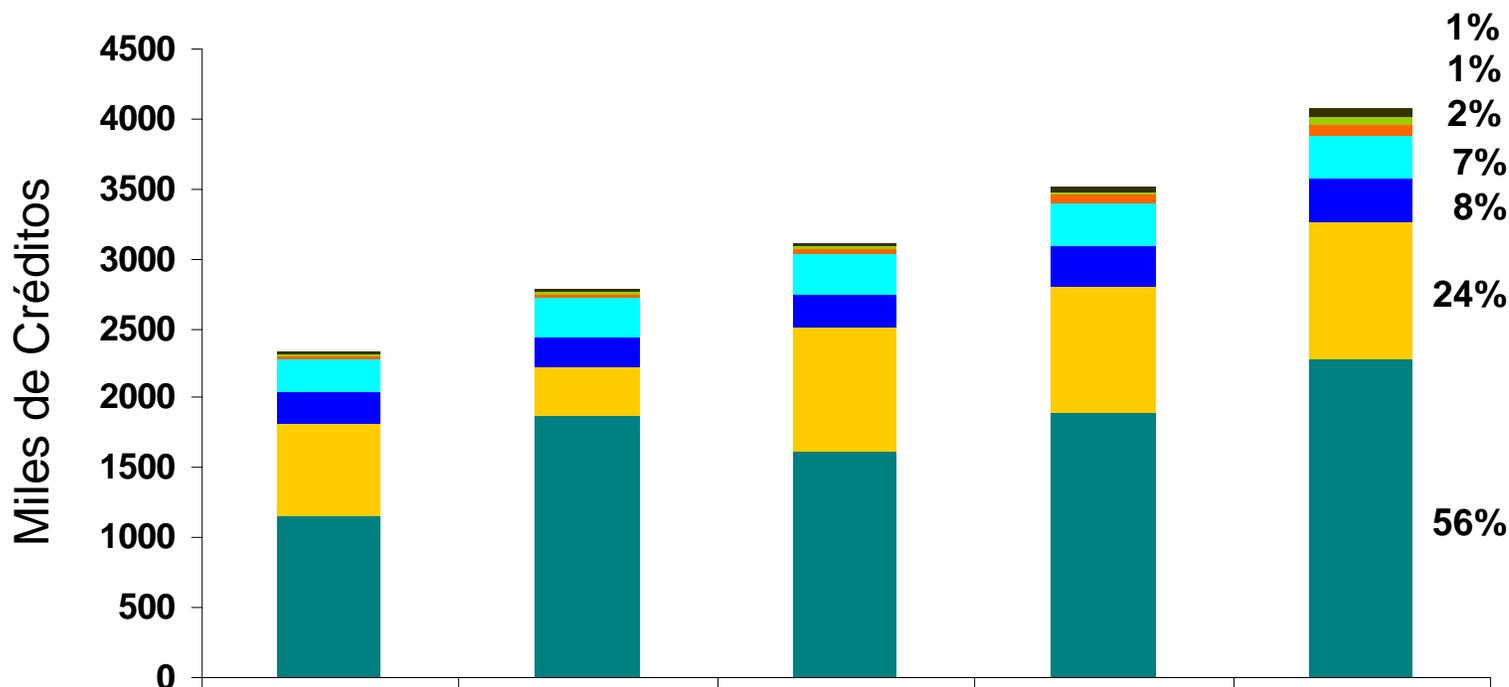
Total	3.110	3.679	4.099	4.686	5.455
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Perú: Microcréditos por tipo de Entidades



	2002	2003	2004	2005	2006
COOPAC	25	34	42	50	58
CRAC	28	36	43	51	65
ONG	88	100	98	116	128
Mibanco	78	87	81	112	162
Otros Bancos	116	123	168	189	185
EDPYMES	50	71	101	146	211
CMAC	162	208	255	300	361
Total	547	659	788	965	1,170

Perú: Créditos de Consumo por tipo de Entidades



	2002	2003	2004	2005	2006
CRAC	26	31	37	42	52
EDPYMES	3	5	10	25	59
Mibanco	21	31	35	56	78
CMAC	242	276	295	302	297
COOPAC	228	222	236	302	326
Financieras	652	352	882	901	975
Otros Bancos	1165	1868	1624	1893	2281

Total

2,335

2,785

3,118

3,521

4,066

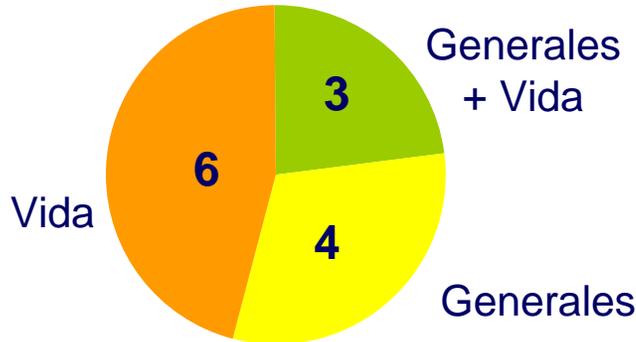
-  **COPEME**. *Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa.*

Asociación Civil dedicada a la promoción y desarrollo de la micro y pequeña empresa en el Perú. Opera desde 1990 y agrupa a más de 50 instituciones, entre ellas 40 con programas crediticios en zonas urbanas y rurales pobres.

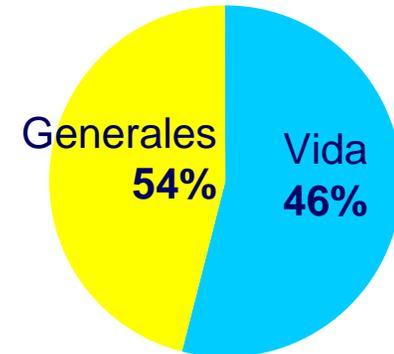
- *La Iniciativa Microfinanzas (IM)*. Programa de fortalecimiento de IMFs de COPEME. Inició operaciones en 1998, priorizando el fortalecimiento de IMFs en zonas en pobreza, sin limitarlo a ONGs crediticias afiliadas a COPEME.
- El Área de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE) tiene como objetivos la difusión de metodologías de capacitación, asistencia técnica y comercialización, de probado éxito en el segmento de la micro y pequeña empresa.

Aseguradoras

- En Perú existen 13 Compañías de Seguros



- Primas Netas vendidas 2006 superaron los US\$ mil millones



- Canales de Distribución: Tradicionales

- (a) Venta directa a través de asesores de las Cías.
- (b) Brockers de Seguros
- (c) Alianzas con Bancos y Financieras

- Préstamos
- Tarjetas de Crédito
- Ahorros
- Individualmente

- Productos. Las Aseguradoras no contaban con productos adecuados para los segmentos de menores ingresos (informal, no asalariado, rural, etc.)
- La carencia de Canales de Distribución y Productos adecuados, no permitieron a las Aseguradoras llegar a los segmentos de menores ingresos

Instituciones de Microfinanzas

- Las IMFs han forjado con el tiempo, Canales de Distribución y Productos que se adaptan a las características de la población de menores ingresos

- CREDITO INDIVIDUAL
- CREDITO GRUPAL

- ANALISTAS DE CREDITO
- PROMOTORES

- FLEXIBILIDAD EN LAS GARANTIAS

- DECISIONES DE CREDITO DESCENTRALIZADAS

- Sin embargo, la incorporación de Microseguros como parte de los Productos ofrecidos por las IMF, ha sido reciente y, todavía nos encontramos lejos de la masificación:
 - Por la baja penetración de los seguros en clientes actuales de las IMFs
 - Por el aún considerable número de población de menores ingresos (informal, no asalariado, rural, etc.) que no tiene aún acceso a los servicios financieros, y mucho menos a los microseguros

Estimación de penetración Seguros en Créditos a la Microempresa y de Consumo

Entidades		Créditos (Miles)			Créditos con Seguro (%)		
		MES	CONS	TOTAL	MES	CONS	TOTAL
11	Bancos	347	2,358	2,705	100	100	100
02	Financieras	0	975	975	-	100	100
13	CMAC	361	297	658	36	46	41
164	Cooperativas	58	326	384	0	0	0
14	EDPYMES	211	59	269	72	17	60
16	ONG	128	0	128	0	-	0
12	CRAC	65	52	117	38	37	37
230	Total	1,170	4,066	5,236	56	86	79

- Para las Aseguradoras, las IMFs se convierten en excelentes canales de distribución para sus productos, justo en aquellos segmentos a los que no han llegado con profundidad
- Sin embargo, a diferencia de los Bancos y Financieras, el Sistema de Microfinanzas es, en términos institucionales, amplio y variado
- Así, COPEME juega un importante rol como articulador entre Aseguradoras e IMFs, con el objetivo de masificar el acceso a microseguros

Central de Riesgos

COPEME
Iniciativa Microfinanzas

INFOCORP
EQUIFAX

- Cajas Municipales
- Cajas Rurales
- EDPYMES
- ONGs
- Cooperativas



Clientes de IMFs

- Incorporación de información de ONGs a Central de Riesgos
- 3 IMFs en el año 1998 ... 91 IMFs a setiembre del 2007
- 1'200,000 consultas anuales
- Promedio 87% de las personas/empresas consultadas son encontradas

Ahorro Programado para Familias Pobres

COPEME

Iniciativa Microfinanzas

gtz



Frankfurt School of
Finance & Management
Bankakademie | HfB



Clientes de IMFs

- Alcance del producto a familias pobres urbano-marginales y rurales
- Más de 6,000 cuentas en menos de un año
- Depósitos mensuales de entre US\$ 6 y US\$ 15
- Publicación de Manual para Adecuación e Implementación
- Interés del Organismo Supervisor (SBS) y otras IMFs

Seguros Indexados para Cartera Agrícola



- Cajas Municipales
- Cajas Rurales
- EDPYMES



Clientes Rurales de IMFs

- Diseño de un producto de Seguro de Cartera Agrícola basado en Indices Climáticos
- Compromiso de Aseguradoras y Re-Aseguradoras internacionales para ofertar el producto a IMFs
- Interés conceptual de IMFs por el Concepto y sus Ventajas

COPEME como Promotor de los Microseguros



MICROSEGUROS

- Cajas Municipales
- Cajas Rurales
- EDPYMES
- ONGs
- Cooperativas



Clientes de IMFs



La Positiva
Seguros

- Conocimiento técnico para el manejo de productos de seguros y el manejo de sus riesgos
- Conocimiento del perfil de la demanda
- Posicionamiento en el mercado
- Capacidad de inversión
- Ofrece gama completa de productos y servicios

Conceptos de COPEME y LA POSITIVA

- Los Microseguros serán productos orientados a disminuir la vulnerabilidad de la población de bajos ingresos frente a eventos que conlleven a pérdidas materiales o humanas
- Combinarán aspectos de los seguros tradicionales (técnicos) con aspectos sociales basados en las características de los clientes
- Serán de fácil adaptación a sistemas de distribución masivos que permitan la realización eficiente (bajo costo) de operaciones a pequeña escalas
- Algunas de sus características serán:

SENCILLEZ

BAJO COSTO

OPORTUNIDAD

FLEXIBILIDAD

ASOCIATIVIDAD

TRANSPARENCIA

- Tipos de productos genéricos:

VIDA

INVALIDEZ

SALUD

DESEMPLEO

DAÑO
PROPIEDAD

Incentivos para las IMFs

- **Los Microseguros permitirán a las IMFs cumplir su misión social**
- **Tendrán una mayor gama de Productos para ofertar a sus clientes**
- **Contarán con instrumentos adicionales para fidelizar a sus clientes**
- **Mejorarán la imagen institucional y se diferenciarán de la competencia**
- **Protegerán la calidad de sus carteras**
- **Mayor alcance y volúmen de operación les permitirá mejorar:**
 - **Riesgos Coberturados**
 - **Disminuir Costo de Primas**
- **Contarán -de ser el caso- con ingresos adicionales no operativos**

ROL DE *La Positiva* Seguros

- Involucrarse con las características de los clientes de las IMFs
- Diseñar productos específicos
- Integrar procesos con las IMFs
- Facilitar herramientas de interacción

ROL DE **COPEME**

- Promover el involucramiento de las IMFs
- Promover el fortalecimiento de las IMFs en su capacidad de administrar productos de microseguros
- Gestionar programas para crear cultura de seguros en IMFs y sus clientes
- Gestionar asistencias técnicas en temas relacionados

ROL DE **COPEME**

- **Promover el desarrollo de productos adecuados a la clientela meta de las IMFs, a través de proyectos piloto**
- **Promover la mejora de los canales de distribución de las IMFs**
- **Promover el diseño de estrategias comerciales**
- **Garantizar el soporte operativo y cumplimiento de obligaciones de la Compañía de Seguros**
- **Efectuar el seguimiento a la rentabilidad de las IMF que ofertan microseguros, de ser el caso**

- (1) Promoción del Esquema entre IMFs que trabajan con el Consorcio**
- (2) Precisión de Términos del Acuerdo COPEME-LaPositiva**
- (3) Suscripción de Acuerdos con IMFs**
- (4) Implementación de Productos existentes y probados por La Positiva**
- (5) Implementación de Productos existentes y probados por La Positiva**
- (6) Diseño de Productos Innovadores**
- (7) Pruebas Piloto de Implementación**
- (8) Masificación de los Microseguros a partir de experiencias probadas**
- (9) Optimización de la relación La Positiva - IMFs**
 - INCREMENTO DE IMFs**
 - INCREMENTO DEL VOLUMEN DE PRIMAS**
 - MEJORA DE COBERTURAS**
 - REDUCCION DE COSTOS**

Muchas Gracias!

Jorge Meza
Especialista en Asistencia Técnica
COPEME-Iniciativa Microfinanzas
jmeza@copeme.org.pe