

Experiencias de Microseguros en Bolivia

Zurich Boliviana Seguros Personales

Seminario Taller Internacional
“La experiencia Latinoamericana en la
masificación del Microseguro”

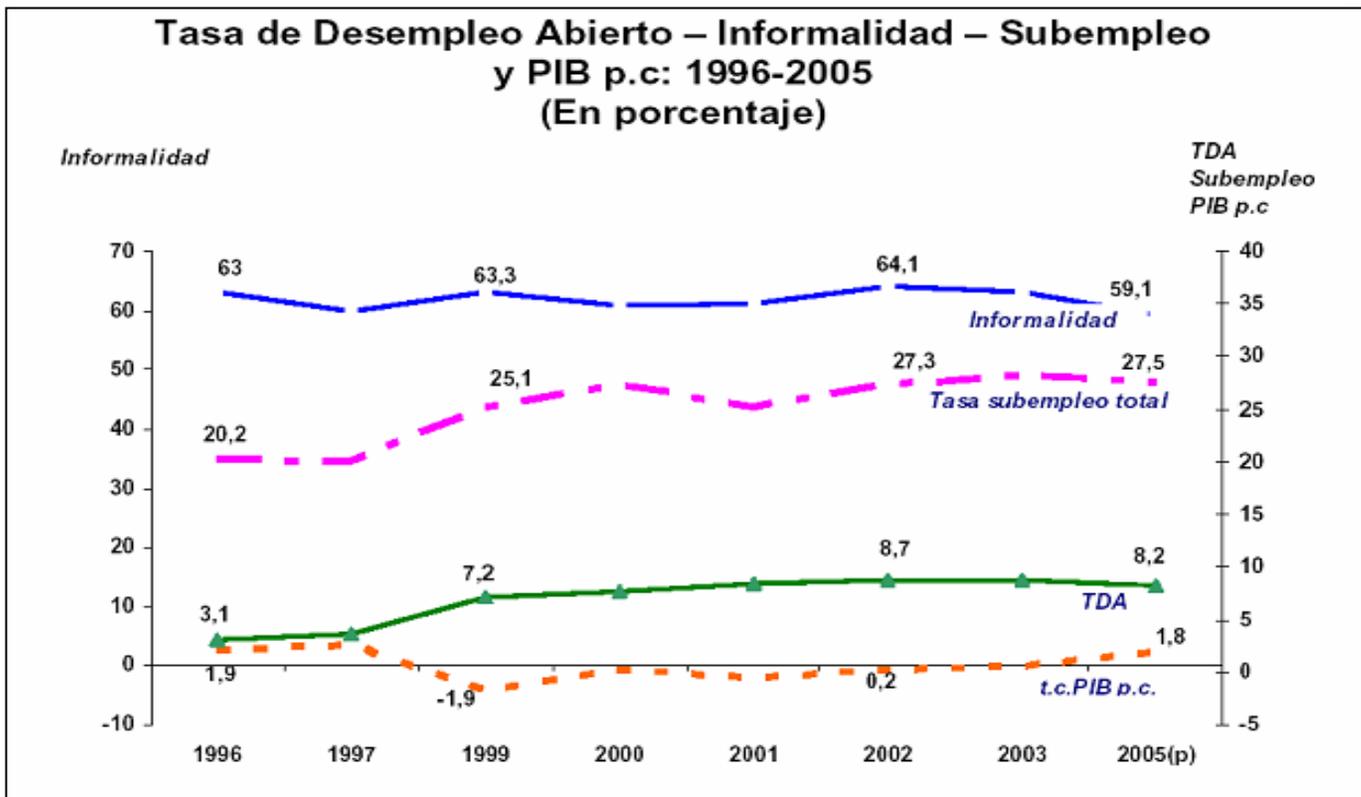
Santa Cruz de la Sierra – 7 de Septiembre de 2007



1. Contexto Económico y Social



ZURICH



Indicadores Económicos al 2006(e)

- PIB USD 10,582 Millones
- Crecimiento del Real PIB 4.5%
- Inflación 4.6%
- PIB Per Cápita USD 1,098

Indicadores Sociales al 2006

- Población 9.63 Millones
- Tasa de desempleo abierto 7.64%
- Incidencia de la Pobreza 67%

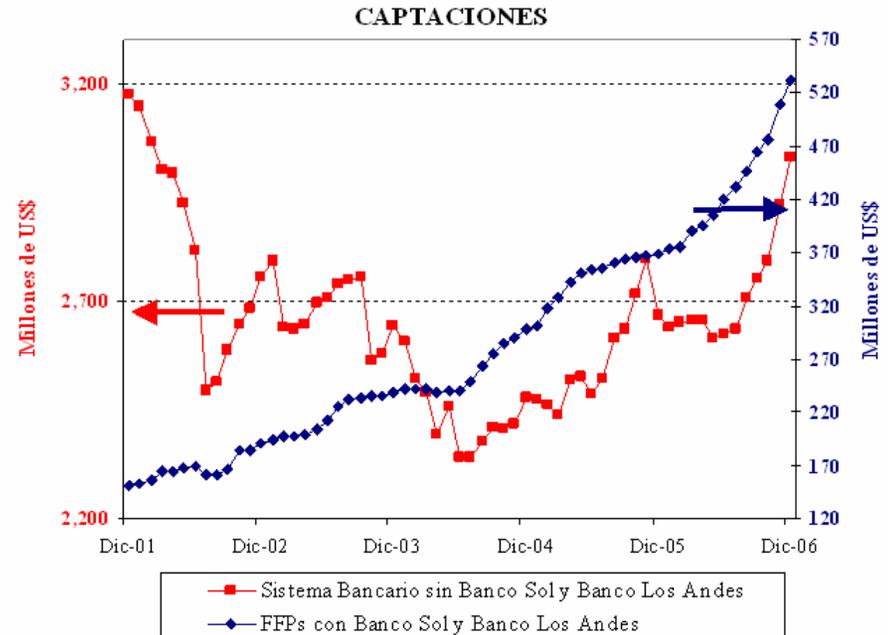
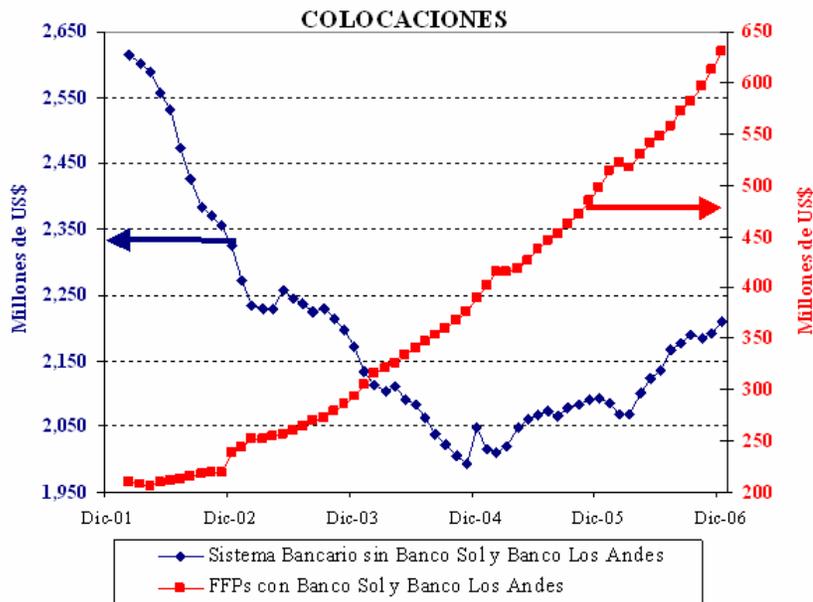
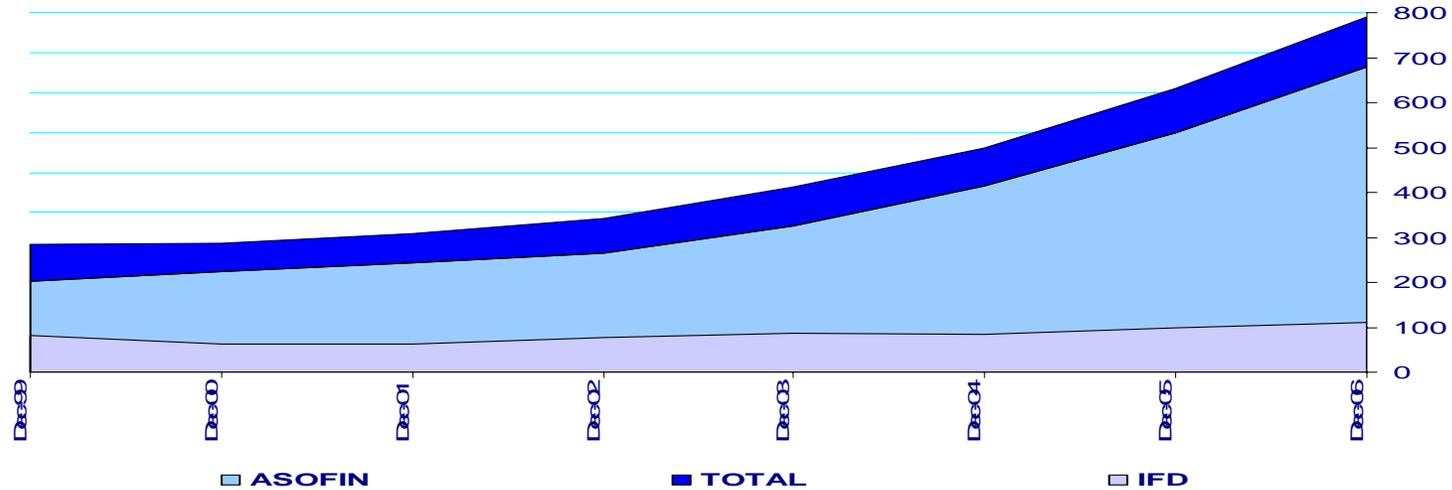
Fuente: UDAPE en base a información del BCB e INE

1. Contexto Económico y Social



ZURICH

*Evolución de Portafolio de Entidades Microfinancieras
(en Millones de US\$)*



2. Zurich Boliviana Seguros Personales

ZURICH

- A raíz de la Ley de Seguros (Ley N°1883), La Boliviana Ciacruz divide sus operaciones en dos empresas: La Boliviana Ciacruz de Seguros y Reaseguros S.A. y La Boliviana Ciacruz Seguros Personales S.A.
- En 1999 comienza sus operaciones bajo el nombre de La Boliviana Ciacruz Seguros Personales S.A.
- Mediante un convenio firmado el 28 de junio de 2000, el Grupo Zurich Financial Services se integró a La Boliviana Ciacruz de Seguros y Reaseguros S.A. y a La Boliviana Ciacruz Seguros Personales S.A., con una participación accionaria del 51% en cada una de ellas.
- El 14/06/2002 el Directorio resuelve el cambio de denominación a “Zurich Boliviana Seguros Personales S.A”. El 03/09/2002 la Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros (SPVS) autorizó el cambio de la razón social de la sociedad.

2. Zurich Boliviana Seguros Personales



ZURICH

- Zurich Bolivia comenzó sus operaciones de Microseguros con el BancoSol a finales del año 1999 mediante los seguros de desgravamen hipotecario.
- Zurich Bolivia comenzó a trabajar para introducir productos de Microseguros de Vida a finales de año 2003, realizando alianzas estratégicas con algunas Microfinancieras.
- En Febrero/2007 se anunció 3 años de Sociedad (Public Private Partnership) con la Cooperación Suiza para el Desarrollo (COSUDE) y con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), para la implementación conjunta de la iniciativa de Microseguros del Grupo Zurich en el mundo.
- El objetivo primario de esta iniciativa es de expandir seguros a la población de bajos ingresos a través de Latino América, África y Asia.

2. Zurich Boliviana Seguros Personales



ZURICH

Rol de los Socios en el Public Private Partnership

ZURICH

- El Equipo de Microseguros dirige y maneja la iniciativa a nivel Global.
- A pesar de que la iniciativa está siendo manejada a nivel del Grupo Zurich, los beneficios de esta alianza estratégica son palpables en cada unidad de negocio local (país).

OIT

- Provee servicios de asistencia técnica y consultoría al Equipo de Microseguros de Zurich y, de acuerdo a su requerimiento.

COSUDE

- Provee el nexo entre de Ejecutivos/Proyectos de COSUDE con otras organizaciones donde su participación sea relevante.
- Cubre los gastos relacionados a la colaboración de la OIT al igual que otras gastos relacionados.

2. Productos de Seguro Ofrecidos



ZURICH

- En general el rango de productos ofrecidos al segmento de bajos ingresos por las entidades financieras es limitado.
- La intención original para crear afiliados de seguros era complementar el rango de servicios financieros ofrecidos.
- Nace el Desgravamen Hipotecario con coberturas básicas de Muerte e Invalidez.



2.1 Seguro de Salud



- Es con seguridad uno de los riesgos más complejos de cubrir.
- Su complejidad radica en que puede cubrir una amplia gama de riesgos de enfermedad, de menor o mayor gravedad.
- Resulta difícil estimar la probabilidad de que ocurra cada enfermedad en cada subgrupo de población, por lo que convierte a los gastos asociados a la provisión de atención sanitaria en elementos extremadamente imprevisibles.
- La provisión de este tipo de producto, propenso a fraude y a una utilización excesiva, se complica aún más por el hecho de que en la operación participe un tercero, concretamente el proveedor de asistencia sanitaria que tiene incentivos de elevar los costos.

Retos del Seguro de Salud



ZURICH

Puede haber colusión para defraudar a la aseguradora



EL PROVEEDOR DE ASISTENCIA SANITARIA tiene incentivos a ofrecer una atención onerosa



EL TOMADOR DE LA PÓLIZA necesita atención preventiva, no sometible a mancomunidad de riesgo



EL PROVEEDOR DE SEGURO DE SALUD

- necesita establecer precios para numerosas enfermedades
- necesita predecir las probabilidades y la frecuencia de los casos de enfermedad de los tomadores de la póliza.

2.2 Seguro de Vida

Por otra parte el Seguro de Vida es un producto cuya provisión se ve simplificada por el hecho de que el evento asegurado (fallecimiento) resulta fácil de comprobar y difícil de falsificar, ocurre una sola vez y el riesgo moral es bajo.



2.2.1 Gama de Seguros de Vida

Los productos de Seguros de Vida difieren enormemente en cuanto a su nivel de complejidad.

Simple

Moderada

Compleja

Altamente
Compleja

- Seguro de Desgravamen
- Seguros de Corto plazo (AP / Vida)

- Seguro de Vida Temporal (hasta 5 años).

- Pólizas de Valor con valores de rescate (P. Ej. Seguros Dotales y de Vida Entera.)

- Seguro de Rentas
- Seguros de Salud

COMPLEJIDAD



2.3 Los Tres Productos Recomendados



ZURICH

1

SEGURO DE DESGRAVAMEN

Cobertura del Saldo insoluto de la deuda pendiente correspondiente si el prestatario fallece o queda inválido. Puede incluir una prestación adicional para gastos de sepelio.

2

SEGUROS BÁSICOS DE CORTO PLAZO

(Vida / Accidentes Personales)

Cobertura fija o variable asociada a los créditos y/o depósitos, Pagadera en caso de muerte natural, accidental o invalidez.

3

VIDA ADICIONALES

Esta póliza de seguro de vida se vende siempre como una prestación adicional y cubre cierto número de familiares del asegurado.

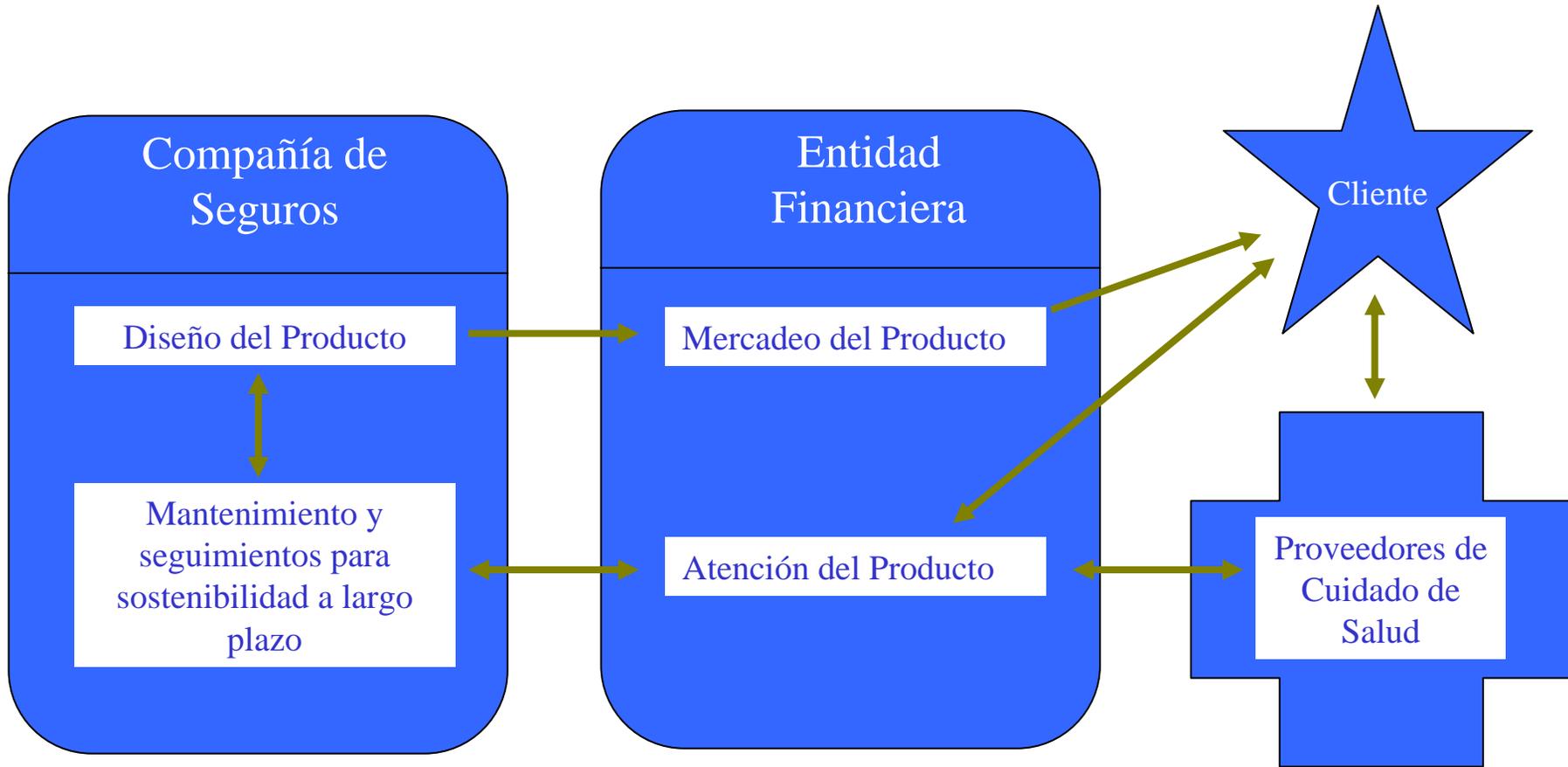
3. Canales de Distribución



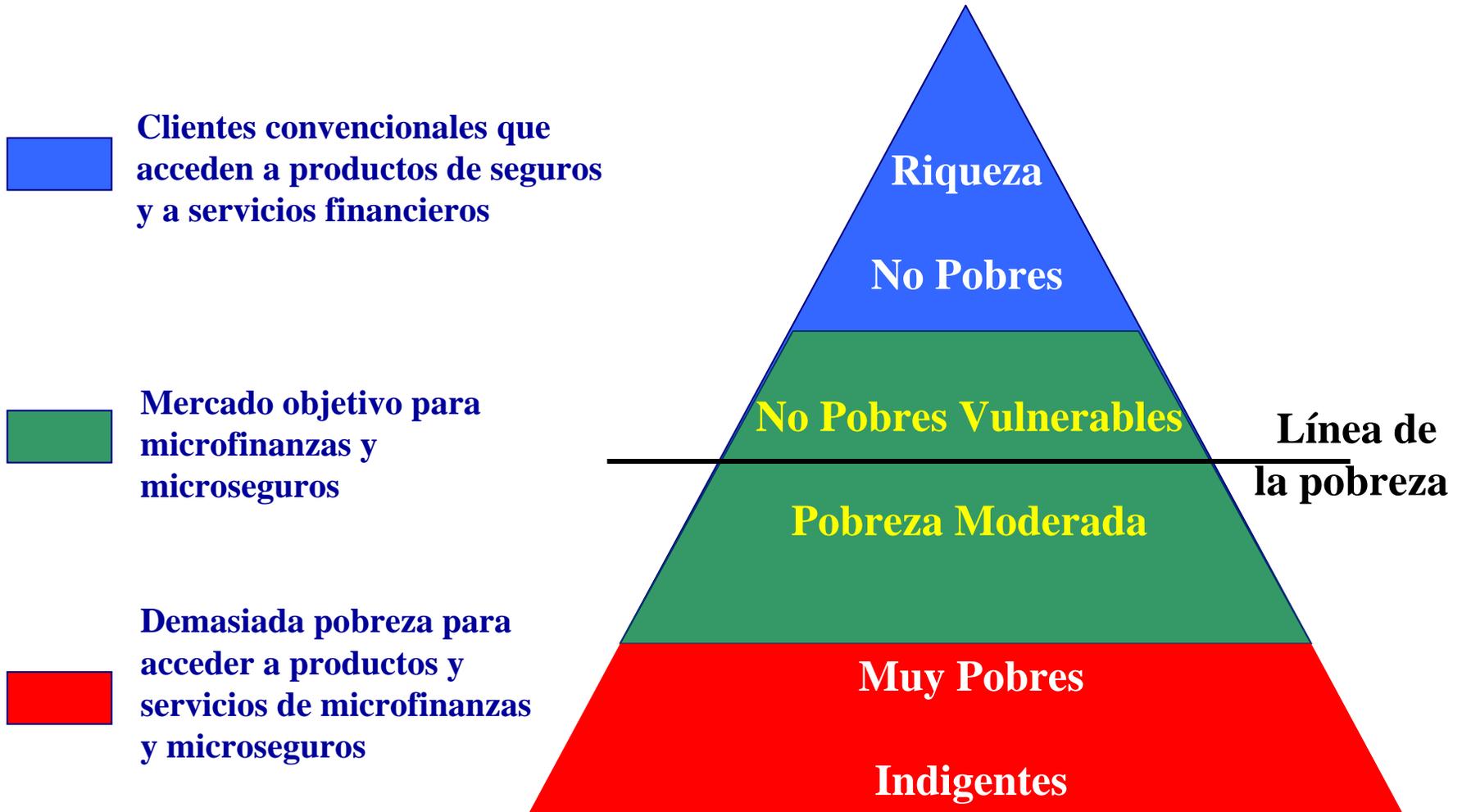
La comercialización se realiza a través de alianzas entre aseguradoras-microfinancieras y aseguradora-mutuales, bajo cuatro modelos de provisión del seguro:

1. **Modelo de servicio completo del seguro:** La aseguradora se hace cargo de todo lo relativo al seguro, desarrollo del producto, mercadeo (marketing), servicio y evaluación de reclamos.
2. **Modelo socio-agente:** Consiste en la asociación con una entidad microfinanciera (que funciona como agente de ventas) con una aseguradora comercial.
3. **Modelo grupos comunitarios de base:** Es la conformación de la organización aseguradora por los asegurados, de tal forma que las mismas personas aseguradoras son los dueños de la aseguradora, y eligen entre ellos un grupo que se responsabiliza por la administración del esquema del microseguro.
4. **Modelo del proveedor:** Se utiliza sobre todo para los seguros de salud y consiste en que la aseguradora y el proveedor de servicios de salud es la misma entidad. Por ejemplo, los hospitales y médicos pueden ofrecer pólizas a individuos y grupos.

4. Alianzas Estratégicas

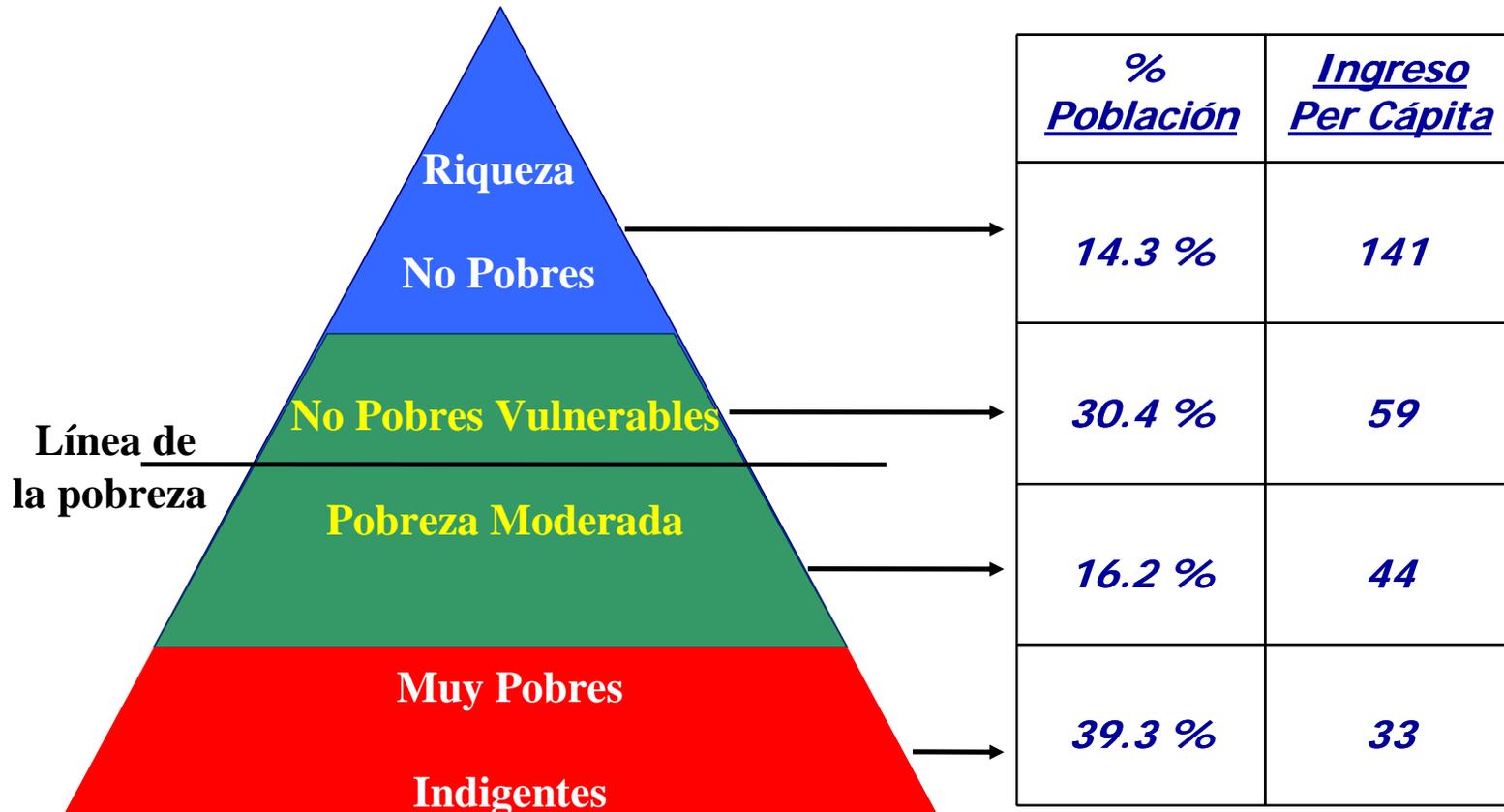


5. Mercado Objetivo



5. Mercado Objetivo

Distribución de la población en Bolivia, de acuerdo al nivel de pobreza, por ingresos mensuales per cápita en \$us.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)

*Mercado Potencial que representa
2.56 Millones de posibles asegurados*

5. Mercado Objetivo



Número de clientes de Microfinanzas en Bolivia a Diciembre de 2006

Instituciones	Clientes	Porcentaje
Bancos*	181,777	22.4%
FFPs	362,393	44.7%
IFDs	266,318	32.9%
Total	810,488	100.0%

(): No incluye Banco Sol o El Banco Los Andes Pro Credit*

FUENTE; ASOFIN y FINRURAL

El número de clientes atendidos por instituciones microfinancieras es de 628.711 el cual representa 78% del total de clientes atendidos por el sistema microfinanciero.

El número de clientes atendidos por Mutuales llega a ser de 22.359 y en Cooperativas de Ahorro y Crédito es de 8.330, el destino de los créditos no solo son dirigidos a personas de bajos ingresos.

5. Mercado Objetivo



Estimación de Demanda de Microseguros por tipo de cobertura para personas de bajos ingresos - Diciembre 2006

Tipo de Seguro	Porcentaje Interesado (%)	Mercado Potencial (Nº de Personas)	Monto Promedio disponible por año (\$us.)
Salud	75,30%	473.419	25,6
Muerte	31,10%	195.529	35,1
Accidentes de miembros de la familia	48,80%	306.811	28,1
Accidentes de empleados	14,00%	88.020	46,0
Robos en casa	39,90%	250.856	20,8
Robos en el trabajo	31,60%	198.673	31,5
Incendio	19,90%	125.113	42,3

Fuente: Elaborado sobre la base del Estudio de Demanda de Microseguros de Centro AFIN

6. Desafíos y pasos futuros



- Educar a los potenciales asegurados, introduciendo el concepto de seguro para superar su tendencia en contra del seguro, debido a que las personas de bajos ingresos no están acostumbradas a comprar productos intangibles con beneficios futuros que podrían no ser reclamados.
- Analizar el grado en el que los productos actuales satisfacen la demanda de microseguros y realizar estudios de demanda específicos para cada sector.
- Generar mayores facilidades en el acceso a los productos de microseguros, a través de inclusión de más redes de distribución a bajo costo para lograr su masificación urbano-rural.

6. Desafíos y pasos futuros



- Las alianzas con las Instituciones de microfinanzas han posibilitado reducir los altos costos de transacción de los Microseguros, sin embargo, sigue siendo necesario aplicar innovaciones significativas con el fin de reducir al mínimo los costes de transacción.
- Lograr que el Gobierno incluya como parte de sus políticas públicas, la promoción y difusión de los Microseguros como mecanismo de Protección Social y lucha contra la pobreza.



ZURICH

En conclusión...

Los Microseguros que ofrecemos son seguros de protección para la comunidad de personas de bajos ingresos y para ayudar a los hogares de bajos recursos a confrontar el riesgo y reducir la vulnerabilidad.



Pero
principalmente
para
lograr



**DISTRIBUCIÓN
EQUITATIVA DEL
BIENESTAR**

*Muchas gracias
por su atención*



Para toda la Vida