



# La Experiencia Latinoamericana En La Masificación Del Microseguro

*EXPERIENCIAS DE MICROSEGUROS EN  
MÉXICO*

Santa Cruz - Bolivia

Septiembre 2007

*r.mercado@finsol.com.mx*

**PROGRAMA  
LATINOAMERICANO  
DE MICROSEGUROS**

# ANTECEDENTES FINANCIERA FINSOL

- 2002: FINANCIERA FINSOL, S.A. de C.V., bajo la figura de Sociedad Financiera de Objeto Limitado, Sofol, Institución Regulada. Ahora también SOFIPO.
- 2003: Inicio de operaciones de microcredito en 30 Estados de la República Mexicana.

# NUESTRO TRABAJO EN MEXICO



	Estados	Municipios
México	32	2,387
Finsol	30	68

Sin presencia

# NUESTROS PRODUCTOS



## BANCA COMUNAL

Si ya tienes tu negocio o quieres iniciar alguno te prestamos para que inviertas

\*Atención personalizada y agilidad del trámite.

- Sin Aval
- Sin Garantías
- Sin Comprobante de Ingresos
- Sin Comprobante de Propiedad
- Sólo tienes que llamar al 2834-9190 ó 2834-9189

O acude a Yucatán Sur 15-A Bo. Los Angeles, Del. Milpa Alta, México D. F. Cerca a la base de microbuses que suben hacia Santana Tlacotenco y San Lorenzo Tlacoyucan.




## Crédito Individual

Juntos haremos que tu negocio crezca.

Te ofrecemos un crédito de acuerdo a tus necesidades.



Juntos por tus sueños.



## Tu Seguro Continuidad de Vida



- Fácil de adquirir
- Bajo costo
- No requiere examen médico
- Incluye un asegurado adicional
- Doble indemnización
- Servicios de Asistencia Funeraria

### Solución Integral con Servicios de Asistencia Funeraria





Rede internacional de Dinero




El Banco de Dinero




### Tecnología que deja Huella



Con mi alcancia construyo mis sueños.



Mi ahorro de cada día protege a mi familia




# POLITICAS DE LA ESTRATEGIA INSTITUCIONAL

- Avanzar del microcrédito a un concepto amplio de servicios microfinancieros integrales.
- Innovar y expandir los servicios, cruzando fronteras en búsqueda de alianzas estratégicas que permitan brindar más y mejores beneficios a menores costos.
- Impulsar un proceso de democratización del capital a través de acciones en el mercado de valores.

# NUESTROS PRINCIPIOS PARA LA GENERACIÓN DE INDICADORES DE DESEMPEÑO SOCIAL

- Composición accionaria limitada por la misión institucional, no tenemos un socio mayoritario.
- Distribución de acciones entre los empleados.
- Generación de actividades de proyección a la comunidad (ayuda en siniestros naturales).

# Proyectos Internacionales America Latina



# Proyectos Internacionales Estados Unidos de América

# EL MICROSEGURO DE VIDA FINSOL

# PRECONCEPTOS QUE DIFICULTAN EL CAMINO

- Las aseguradoras no pagan.
- El microseguro es un seguro “chiquitito”
- Sus costos operativos son costosos y se precisa desarrollar toda una estructura especializada dentro de la IMF.
- La población meta es complicada y muy dispersa.
- El canal de distribución debe recibir una “pequeña comisión” por “su trabajo”.
- Las exclusiones deben incluir todos los riesgos, así la realidad demuestre que los niveles de siniestralidad son bajos.

# IDEAS QUE NOS ORIENTARON

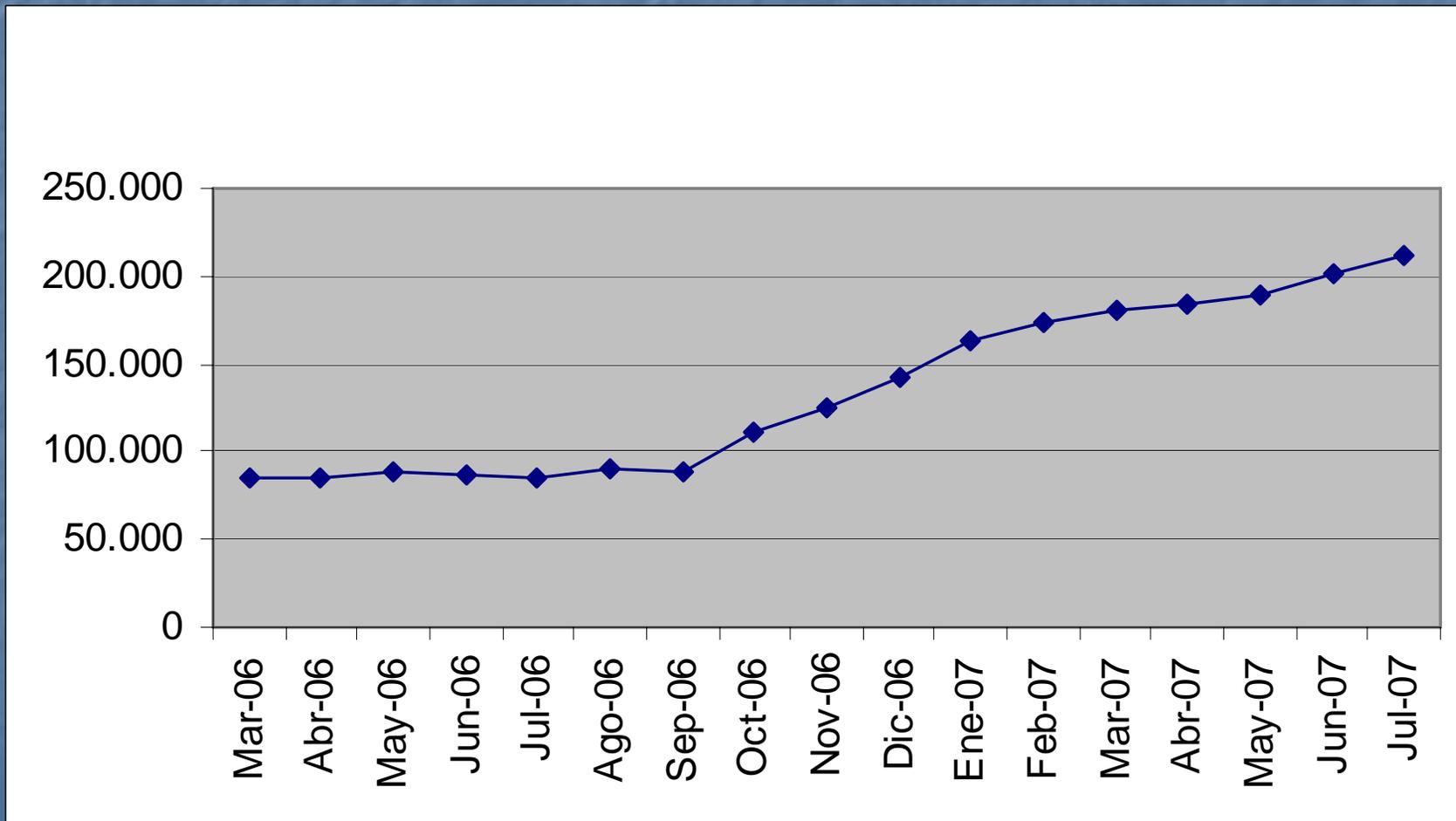
- Que esté dirigido al mercado de menores ingresos
- Que sea sencillo y de fácil acceso
- De bajo costo
- Que no requiera de estudio médico
- Que no tenga exclusiones
- Que brinde apoyo inmediato para Gastos Funerarios
- Que no sea un seguro de desgravamen
- Que no represente peso administrativo ni complicaciones operativas para el canal de distribución, especializado en servicios microfinancieros
- Que facilite el trabajo en la articulación de la demanda y la oferta (Aseguradora – IMF – Clientes)
- Que logre volúmenes rápidamente para asegurar su sostenibilidad.

***EN SUMA QUE ESTE SEGURO SI PAGUE!!!! Y OPORTUNAMENTE!!!!***

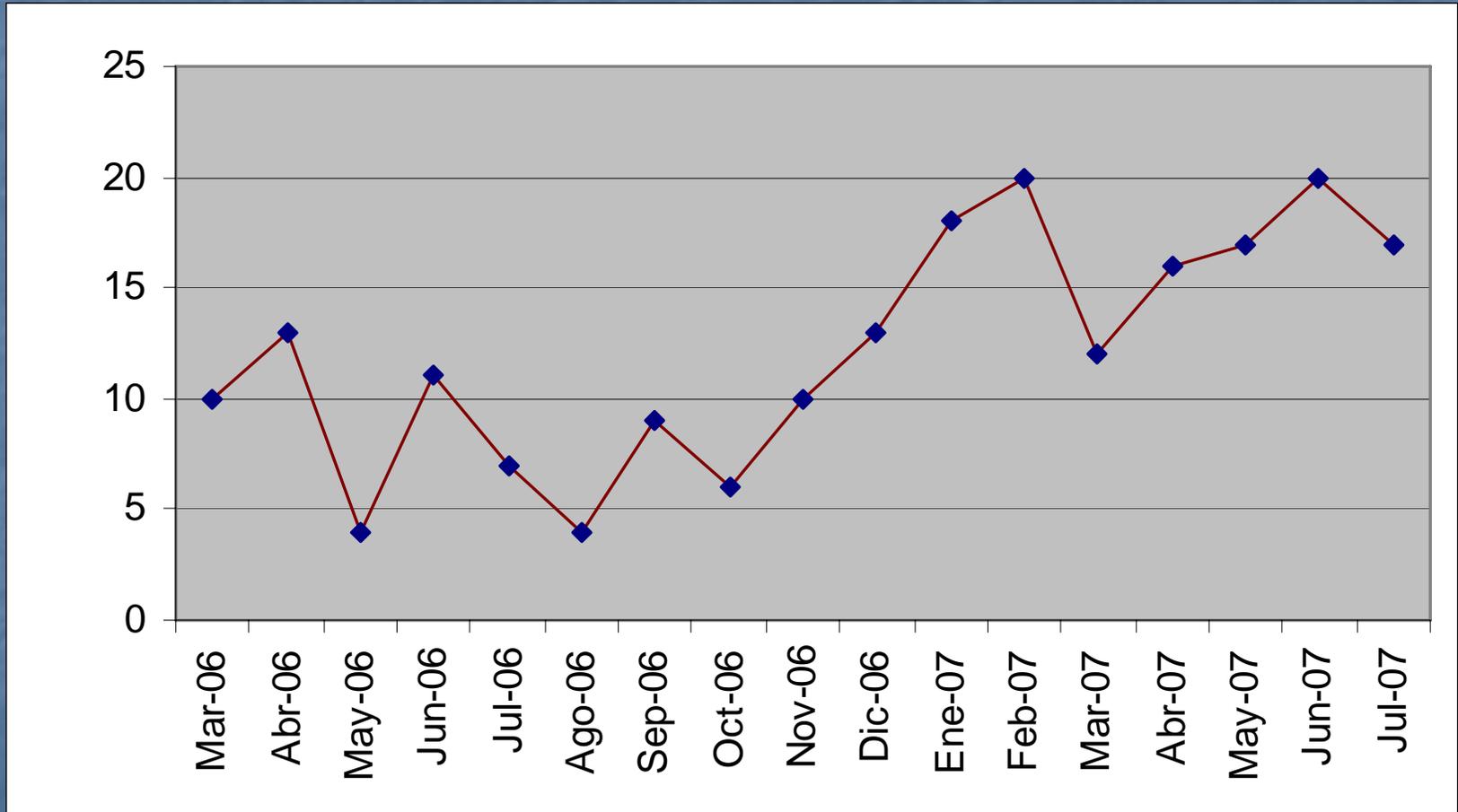
**HASTA DONDE HEMOS  
AVANZADO.....**

# AFILIADOS EN MEXICO

Base Asegurados FINSOL



# SINIESTROS DE SEGURO VIDA



# Proyección del Seguro de Vida Finsol en MEXICO

## Proyección del Seguro 2007 – 2012

2007	2008	2009	2010	2011
234,868	357,601	466,999	569,225	667,068

**CREANDO ALIANZAS  
PARA SEGUROS  
INCLUYENTES**

# ALIANZA BIPARTITA



# ALIANZA TRIPARTITA: el modelo FINSOL



# ROLES DE FINSOL EN LA IMPLANTACION DEL MICROSEGURO

- Negociación de la mejor alternativa de aseguradora para la operación del producto.
- Revisión, análisis y ordenamiento de la base de datos de cada institución.
- Negociación y suscripción de la póliza del seguro colectivo.
- Capacitación del personal de la Entidad Microfinanciera.
- Manual de operación del producto (guía del proceso).
- Elaboración de políticas y procedimientos en la IMF, relativas al Microseguro de Vida.
- Diseño de material promocional.
- Seguimiento permanente a la etapa de implantación.

# ROLES DE FINSOL EN LA IMPLANTACION DEL MICROSEGURO

- Administración y ordenamiento de la base de datos para ser transferida a la Aseguradora, mensualmente.
- Conciliación de la base de datos con la aseguradora.
- Emisión del endoso y recibo al mes inmediato anterior (mes vencido).
- Tramitación de devolución de primas.
- Indemnización del total de la suma asegurada en 3 días hábiles a partir de la entrega de la documentación requisitada.
- Seguimiento y análisis de las diferentes bases de datos.

# ROLES DE FINSOL EN LA IMPLANTACION DEL MICROSEGURO

- Revisión permanente del producto en búsqueda de adecuaciones y mejoras de acuerdo a las necesidades del mercado, buscando siempre incrementar los beneficios para los clientes finales y la IMF.
- Establecimiento de un mecanismo de medición de indicadores de desempeño del microseguro.

# LECCIONES APRENDIDAS

- El microseguro es un producto en si mismo que tiene la presión de no afectar el producto microfinanciero al que acompaña.
- Los primeros convencidos de que el microseguro es importante, deben ser los ejecutivos y el personal operativo de la IMF.
- Los ejecutivos y el personal operativo de las aseguradoras deben comprender a cabalidad el rol de las IMFs como agentes de desarrollo social y económico.
- La IMF no debe distraerse de su expertise, no debe aumentar su trabajo administrativo y no debe pretender especializarse en el manejo del riesgo.

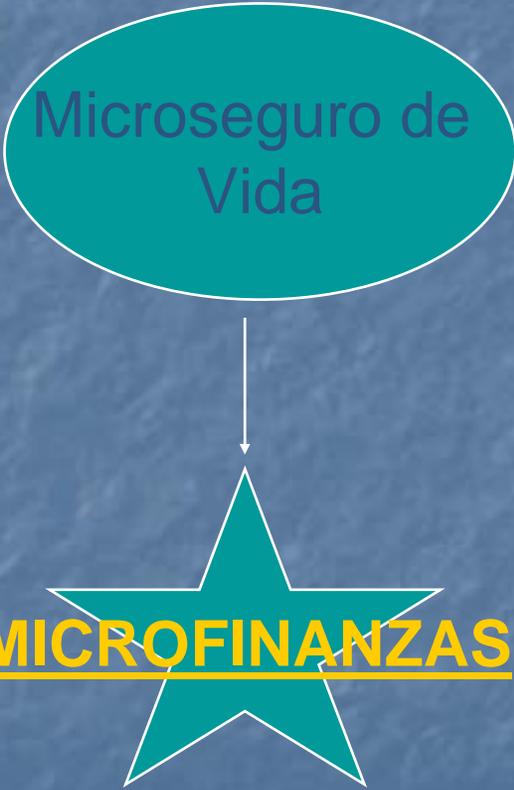
# LECCIONES APRENDIDAS

- La aseguradora debe reconocer que la experiencia de la IMF y el conocimiento de la clientela, es esencial para llegar a ese mercado.
- Los roles deben estar claramente definidos en el establecimiento de la alianza estratégica, la aseguradora es la experta en el manejo del riesgo, la IMF es la experta en el manejo del mercado, cada una debe valorar el rol de la otra.
- Precio y calidad son la suma perfecta, sin embargo en el mercado microfinanciero, este concepto debe tomar en cuenta los criterios de uso para determinar ambos, en función de que el dinero es un bien escaso y el manejo del riesgo está en función de la carencia de recursos
- La cliente a la que atendemos no tiene el hábito de previsionar, la oferta del seguro es una oferta de un intangible, para ser viable tiene que responder a la disponibilidad de dinero para previsionar y a la expectativa de continuidad de los negocios.

# LECCIONES APRENDIDAS

- Es preciso hacer alianzas, lograr volumen y canales de gestión muy ágiles es esencial para el éxito.
- Hay que procurar estandarizar procesos para manejar convenientemente los costos.
- En el riesgo del crédito, no paga el que tiene si no el que quiere, ese principio es también útil en el microseguro, por lo que el proceso de venta del seguro debe ser "SEGURO".

# LA MEDICIÓN DEL IMPACTO DEL MICROSEGURO

Impactos esperados desde los clientes		Impactos esperados desde las IMFs y las Aseguradoras
Disminución efectiva de la vulnerabilidad de la familia.		Los clientes están fidelizados.
Continuidad sostenible del negocio familiar		El servicio tiene una demanda sostenida e importante.
Los hijos continúan sus estudios.		La base de la pirámide poblacional está atendida.
La calidad de la alimentación se mantiene o mejora.		El servicio mantiene atributos de calidad, oportunidad y precio.
La persona logra tranquilidad respecto al futuro incierto.		Los indicadores de desempeño social de las entidades se logran efectivamente

# ALIANZAS PERÚ

**AARCO**

Especialistas en soluciones para  
administración de riesgos



***FIN SOL***



***Vida***



# ALIANZAS EN BOLIVIA

*CONSESO LTDA*

*Corredora de Seguros*





Gracias!!!!