



Aarón Silva y Asociados

ANÁLISIS INTEGRAL DEL MERCADO DE MICROSEGUROS EN MÉXICO

Seminario de presentación de
conclusiones y recomendaciones



Diciembre 5, 2022

METODOLOGÍA DEL SEMINARIO, APERTURA, AGRADECIMIENTOS Y BIENVENIDA



TEMAS A TRATAR

- 1 Bienvenida y presentación del seminario
- 2 Objetivos del Seminario
- 3 Presentación de participantes
- 4 Presentación de resultados del estudio “Análisis Integral del Mercado de Microseguros en México”
 - 4.1 Objetivos del estudio
 - 4.2 Metodología de trabajo del estudio
 - 4.3 Matriz FODA resultante del seminario inicial
 - 4.4 Microseguros en América Latina
 - 4.5 Tipos de aseguradoras y requerimientos de capital mínimo
 - 4.6 Realización de entrevistas
 - 4.7 Sondeo de mercado
 - 4.8 Grupos de enfoque
 - 4.9 Educación Financiera
 - 4.10 Conclusiones y recomendaciones
- 5 Panel de comentarios sobre las conclusiones y propuestas del estudio
- 6 Dudas, adiciones y sugerencias por los participantes
- 7 Mensajes de cierre

1 **BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO**



AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE SEGUROS



The Biodiversity Finance Initiative



OBJETIVOS DEL SEMINARIO

Del Proyecto

Desarrollar un análisis integral del mercado de microseguros con enfoque en las necesidades de los segmentos más vulnerables de la población, identificando principales problemáticas, mejores prácticas y recomendaciones para el desarrollo de este segmento en México.

Del Seminario

Exponer los principales hallazgos y conclusiones del estudio “Análisis Integral del Mercado de Microseguros en México”, así como las propuestas específicas respecto a la posibilidad de ampliar el mercado de microseguros en México.

Adicionalmente, se recabarán comentarios finales que puedan realizar los distintos actores claves en la materia, para fortalecer las conclusiones y las propuestas presentadas.

3 PRESENTACIÓN DE PARTICIPANTES

Agradecimiento general por su asistencia.



Agradecimientos específicos por el desarrollo del estudio

Al personal de la **Unidad de Seguros, Pensiones y Seguridad Social (USPSS)** de la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**.

A la **Agencia Francesa de Desarrollo (AFD)**

A los asociados y consultores de los despachos **Díez – Candelas** y **A. Silva y Asociados**.

A las **personas e instituciones que contribuyeron** para el desarrollo del estudio.

PRESENTACIÓN DE CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DEL ESTUDIO



OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Objetivo General

Desarrollar un análisis integral del mercado de microseguros

con enfoque en las necesidades de los segmentos más vulnerables de la población,

identificando principales problemáticas, mejores prácticas y

recomendaciones para el desarrollo de este segmento en México.

Objetivos particulares

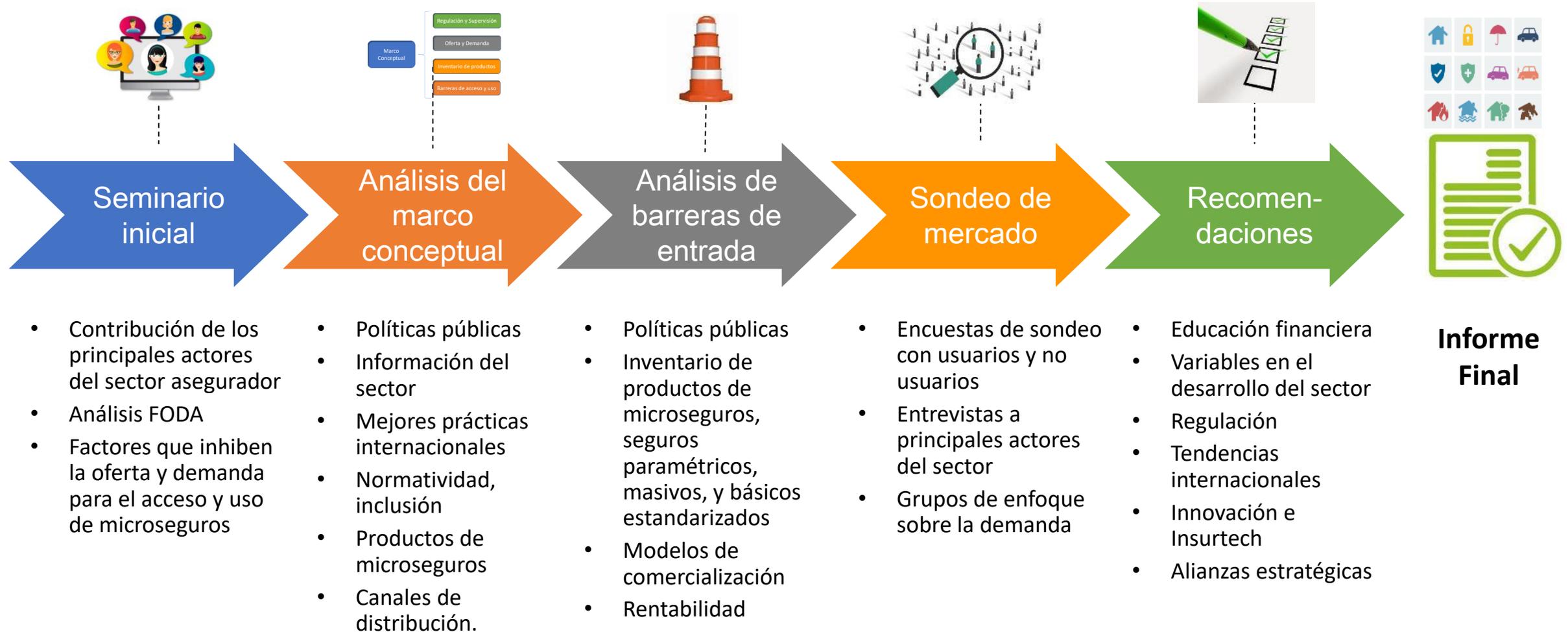
Análisis del marco conceptual, institucional y regulatorio de las políticas públicas en materia de microseguros y mejores prácticas de otros países.

Análisis de posibles barreras de entrada en la normatividad para el desarrollo de microseguros de vida, daños y accidentes y enfermedades.

Recomendaciones para la SHCP y a las compañías de seguros, con el objetivo de incrementar la oferta y disponibilidad de microseguros para los segmentos más vulnerables de la población.

4.2 METODOLOGÍA DE TRABAJO DEL ESTUDIO

Mayo '22 ← → Diciembre '22



4.3 Análisis FODA del Sector de Microseguros en México

FORTALEZAS

- Producto sencillo dirigido a la población vulnerable, de bajo costo y sumas aseguradas pequeñas, sin deducibles
- Marco regulatorio desarrollado en la CUSF
- Uso de canales de distribución no tradicionales
- Interés gubernamental por impulsar los microseguros para ampliar la inclusión financiera de la población
- Experiencia de la estructura comercial de aseguradoras
- Facilidad de utilizar medios digitales para su promoción

DEBILIDADES

- Desconfianza y desinterés de la población a los seguros
- Bajo nivel de educación financiera y cultura preventiva
- Desconocimiento de los productos y sus beneficios
- Limitado diseño de productos, son complejos en su pago
- Percepción de beneficios intangibles
- Canales de distribución insuficientes y altos costos
- Baja rentabilidad y problemas de cobranza
- Muchos requisitos en alianzas para distribución y canal digital

OPORTUNIDADES

- Potencial de mercado entre la población objetivo
- Coordinación público-privada de programas de educación financiera sobre microseguros
- Desarrollo de productos innovadores y de género
- Fortalecer canales de comercialización con la banca social, microfinancieras y corresponsales
- Alianzas comerciales para la distribución
- Utilización de medios digitales (Insurtech) y TIC
- Actualización del marco regulatorio para incentivar la colocación de microseguros
- Alianza con programas gubernamentales para distribución

AMENAZAS

- Desempleo y bajos ingresos (inhibe la adquisición)
- Falta de programas de educación Financiera en microseguros de forma coordinada
- Falta/Baja infraestructura tecnológica en localidades de la población vulnerable
- Incremento en frecuencia de catástrofes naturales por el cambio climático
- Falta fortalecer mecanismos de prevención de fraudes en el mercado asegurador
- Falta de coordinación y hacer conciencia en programas sociales y gubernamentales en el tema de prevención de riesgos

4.4

MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA

Datos	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú
País					
Superficie (Km2)	2,780,400	8,515,770	756,700	1,964,375	1,285,220
Población Total 2021	45.8 millones	213.9 millones	19.2 millones	130.3 millones	33.3 millones
Población Rural (%)	7.8%	12.7%	12.2%	19.0%	21.5%
Personas en situación de pobreza	42.0%	13.1%	8.6%	43.9%	30.1%
% Mujeres	51.2%	50.9%	50.7%	51.1%	50.3%
PIB (millones USD)	491,492.7	1,608,981.2	317,058.5	1,293,037.9	223,249.5
PIB per cápita (USD)	10,729.2	7,518.8	16,502.8	9,926.4	6,692.2
Presencia del sector financiero	La tenencia de crédito se ubica en 11% y las cuentas de depósito en 18%	El 72% de las personas adultas afirman tener una cuenta bancaria	La tenencia del crédito fue de 88% en 2018	De acuerdo a la ENIF, el 68% de la población cuenta con al menos un producto financiero	31.7% de adultos cuenta con crédito, y el 49.8% tiene una cuenta de depósito
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	0.845	0.765	0.851	0.777	0.779
Lugar en IDH	46°	84°	43°	79°	74°
Riesgo País (puntos básicos) JP Morgan	1,729	277	157	344	194
Empresas aseguradoras	191	124	69	115	18
Capital Mínimo requerido (USD)	135,692	1,553,987	3,416,603	2,327,457	1,394,001
Primas de seguros emitidas (MM USD)	12,304	59,153	10,489	30,868	4,176
Índice de penetración (%)	2.24%	3.94%	3.49%	2.41%	1.95%
Siniestralidad bruta (%)	52%	55%	47%	61%	61%

4.4
MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA

Datos	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú
País					
Regulación Microseguros	Anexo 23.8 de la Resolución 38,708 (InfoLEG, 2014)	Resolución CNSP N° 409/2021	No tiene	CUSF, capítulo 4.8	Resolución SBS N° 2829-2016
Institución Reguladora	Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN)	Consejo Nacional de Seguros Privados (CNSP), Autoridad Nacional de Seguros (SUSEP)	Comisión para el Mercado Financiero (CMF)	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS)
Ramos	- Seguros patrimoniales - Seguros de personas	- Salud - Microseguros* - Sandbox	- 1° Gpo. Generales - 2° Gpo. Vida - 3° Riesgo de Crédito	- Vida - Accidentes y enfermedades - Daños	- Vida - Riesgos Generales
Distribución	Productores asesores de seguros (PAS), agentes institorios representantes de las compañías,	Venta directa de empresas, corredores, representantes de seguros, estipulante de seguros (grupos)	Directo con la empresa; mediante agentes de ventas; y a través de corredores independientes	Agentes de seguros (personas físicas o morales)	Corredores, promotores, Bancaseguros, puntos de venta comercializadores
Canales alternativos de comercialización	La regulación no cuenta con canales alternativos	La regulación no cuenta con canales alternativos	Contratos de distribución con otros agentes del mercado	Personas morales, en seguros que se formalicen a través de contratos de adhesión	Telefonía, Internet y análogos, redes sociales y comparadores de precio

Fuente: Elaboración propia, con información de Banco Mundial - Datos, Banco de México, FIDES, LatinoInsurance, Expansión datosmacro.com, y FIDES.

MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA

MERCADO

El valor potencial del mercado en la región se estima en 6,800 millones de USD, y las primas representan el 4% del mercado; Los productos más relevantes: Vida y Accidentes Personales.



INSURTECH

La pandemia por COVID-19 aceleró la digitalización en el mercado asegurador, favoreciendo los procesos internos y reducción de costos, aunque con mayores riesgo de seguridad de la información.



REGULACIÓN

El contar con una regulación específica para los microseguros, con claridad en el concepto y sencillez en su operación, así como el establecer alianzas público-privadas, son mecanismos que facilitan su comercialización.

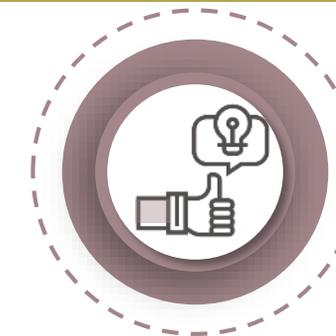


Principales Hallazgos



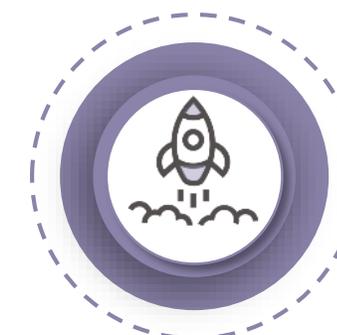
HABILITADORES

Si bien, en Chile, no hay una regulación específica para microseguros, la regulación existente permite la libre entrada de compañías y el desarrollo de productos de seguros ofrecidos al segmento vulnerable de la población



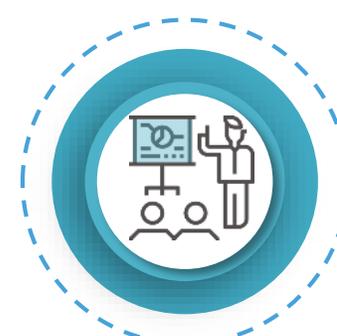
COBERTURA

En el sector agropecuario, por el impacto de eventos por desastres naturales y cambio climático, con la participación del Estado por medio de subsidios directos.



PARTICIPACIÓN

La participación de entidades financieras no bancarias, mutualidades, cooperativas y redes comerciales como canales de distribución facilitan el acceso en las regiones de la población más vulnerable.



4.5

TIPOS DE ASEGURADORAS Y REQUERIMIENTOS DE CAPITAL MÍNIMO

Datos	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú
País					
Sociedades que pueden realizar la actividad aseguradora	Aseguradoras Generales y especializadas Cooperativas de seguros Sociedades Mutualistas Sucursales de aseguradoras extranjeras Aseguradoras nacionales Aseguradoras mixtas Aseguradoras provinciales Aseguradoras Municipales	Aseguradoras Generales y especializadas Cooperativas de seguros (limitado a riesgos agrarios, salud y de accidentes de trabajo) Aseguradoras especializadas en Microseguros	Aseguradoras Generales Sucursales de aseguradoras extranjeras No se autorizan nuevas mutuales pero se conservan las que venían operando	Aseguradoras Generales y especializadas Mutuales (no se han emitido las reglas) Aseguradoras Nacionales Sucursales de aseguradoras extranjeras Fondos de aseguramiento agropecuario (en proceso de cambio)	Aseguradoras Generales Sucursales de aseguradoras extranjeras Otras empresas de naturaleza diferente
Gobernabilidad del sector de seguros	Consejo de Seguros (5) nombrado por el sector asegurador, cooperativo y mutual	La autorización para operar se otorga mediante Ordenanza del Ministro de Industria y Comercio, previa solicitud firmada por los promotores, dirigida al CNSP y presentada a través de la SUSEP	Comisión del Mercado Financiero Superintendencia de Seguros	Junta de Gobierno de la CNSF SHCP	Superintendencia de Banca y Seguros

4.5
TIPOS DE ASEGURADORAS Y REQUERIMIENTOS DE CAPITAL MÍNIMO

Datos	Argentina	Brasil	Chile	México	Perú
País					
	1 peso argentino = 0.14 pesos mexicanos	1 real brasileño = 3.86 pesos mexicanos	1 unidad de Fomento = 755.84 pesos mexicanos		1 Sol = 5.26 pesos mexicanos
Una operación por Ramo	Ramos del inciso L (6 Ramos) 20,000,000 pesos argentinos 2,800,000 pesos mexicanos	Capital inicial mínimo de 500,000 Reales Brasileños 1,930,000 pesos mexicanos Especializada en Microseguro: CB del 20% del valor definido para las aseguradoras Para EACP sin fines de lucro: No hay requisito de CB	90,000 unidades de fomento 68,025,600 pesos mexicanos	Vida: 50,922,795 pesos mexicanos Pensiones: 209,160,000 pesos mexicanos	2,712,000 Soles 14,265,120 pesos mexicanos
Dos Ramos	Ramos del inciso H (9 Ramos) 20,000,000 pesos argentinos 2,800,000 pesos mexicanos	Capital adicional otros seguros: R\$500,000 Responsabilidad Civil 1,930,000 pesos mexicanos R\$500,000 Seguros de garantía 1,930,000 pesos mexicanos R\$100,000 Accidentes personales 386,000 pesos mexicanos R\$200,000 Seguros de Salud 772,000 pesos mexicanos R\$600,000 Seguros de personas 2,316,000 pesos mexicanos	Solo se permite en una operación	Daños dos Ramos: 50,922,975 pesos mexicanos Crédito a la Vivienda: 91,134,000 pesos mexicanos Garantía Financiera: 240,534,000 pesos mexicanos	3,728,000 Soles 19,609,280 pesos mexicanos
Empresas de Reaseguro		Reaseguradores locales CB es de R\$60,000,000 231,600,000 pesos mexicanos	120,000 unidades de fomento 90,700,800 pesos mexicanos	A las instituciones de seguros autorizadas para operar el reaseguro, se les fija el 50% del capital mínimo pagado de cada ramo autorizado	9,491 000 Soles 49,922,660 pesos mexicanos

Fuente: Elaboración propia con información de la legislación de Argentina, Brasil, Chile, México y Perú.

REALIZACIÓN DE ENTREVISTAS

Se realizaron **entrevistas semiestructuradas con actores claves del gobierno y la industria**, con la finalidad de recopilar sus opiniones respecto a cuáles son las necesidades principales barreras y problemáticas, así como su visión sobre el **mercado de microseguros** y posibles soluciones



Temas

- Oferta – demanda – condiciones de mercado
 - Normativos
 - Sociales
- Financiamiento de riesgos
- Tecnológicos y procesos operativos
- Distribución de microseguros
- Comunicaciones



SHCP

SECRETARÍA DE HACIENDA
Y CRÉDITO PÚBLICO



CNSF



Comisión Nacional para la Protección
y Defensa de los Usuarios de
Servicios Financieros



AMIS
ASOCIACIÓN MEXICANA DE
INSTITUCIONES DE SEGUROS

aím



Seguros Azteca

seguros
ARGOS

Raincoat

 paraLife



ALIANZA
CAJA POPULAR CERANO



ProDesarrollo
Finanzas y Microempresa, A.C.

SONDEO DE MERCADO / DEMANDA DE MICROSEGUROS / 1,323 ENCUESTAS



Personas que sostienen a familias completas.



Existe capacidad de ahorro en su mayor parte semanal y orientado en mayor medida a gastos médicos.



40% ha enfrentado riesgos en su vida laboral, 60% familiar. Solamente el 2% realizó reclamación.



El 36% del universo total de personas encuestadas considera que el costo del seguro o seguros que tiene contratados es adecuado para el evento que protege y 65% que volverían a contratarlo, a pesar de no haberlo utilizado



76% contrataría un microseguro y existe disposición a hacerlo a través de herramientas digitales, principalmente a través de pagos mensuales.



Factores clave: el conocimiento sobre el producto, cobertura adecuada sobre los riesgos, costo del producto, confianza y reputación de la empresa que lo ofrece.



Existe demanda potencial sobre productos de microseguros que estén acordes a las necesidades de la población.

GRUPOS DE ENFOQUE

Ser usuarios de otros servicios financieros facilita la comprensión y el acceso a la contratación de un seguro.

En general, se desconoce el término “microseguro” y, por ende, sus características.

Empresas de telefonía, bancos, comercios, se convierten en el principal canal que oferta seguros de bajo costo, generalmente condicionados.

Existe desconfianza en contratar un seguro por el desconocimiento de cómo operan, así como lo complicado de exigir un pago por algún siniestro.

La experiencia se limita principalmente a seguros de vida y en menor medida a accidentes personales y enfermedades.



Existe poca presencia de oficinas de aseguradoras en las comunidades.

Existe interés de las personas, principalmente las mujeres, en adquirir un seguro cuando reciben beneficios adicionales.

Se prefiere como canal la ventanilla, aunque están dispuestos a utilizar la tecnología.

Limitantes: los costos de las primas de los seguros y complejidad en la operación.

Existe interés en adquirir un microseguro, superadas las barreras.

4.9 EDUCACIÓN FINANCIERA

Se identificó la oferta de mecanismos de educación financiera en seguros en general, así como de microseguros en particular



Únicamente CONDUSEF y Banco del Bienestar tienen contenidos específicos sobre microseguros



AMIS y algunas aseguradoras cuentan con contenidos específicos de educación financiera, ninguna enfocada particularmente en microseguros



El contenido más completo por parte del sector asegurador lo presentan AMIS y Seguros Azteca (vinculado a Banco Azteca)



No se observa una coordinación de esfuerzos en materia de educación financiera dentro del sector seguros

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



Educación financiera en seguros y microseguros

Ausencia de un programa estructurado y permanente.

Acciones dispersas y sin metas.



Oferta y demanda de microseguros

Por segmento de mercado:

No hay información disponible sobre la cobertura de seguros a población vulnerable y PYMES

Por solución técnica

Concentración de microseguros en Vida

Ausencia de asistencias médicas o de hogar / automóvil que son valores agregados valorados por la población

Por valor percibido

Acompañamiento de personal de instituciones financieras en adquisición y uso de productos de seguros genera mayor confianza y entendimiento de los productos. En general, se percibe una mejor experiencia de esta forma que haciendo uso directamente de seguros o a través de comercios.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



Variables y restricciones en el desarrollo del sector asegurador y del microseguro

Económicas

Bajos ingresos

Incertidumbre laboral (outsourcing o autoempleo) con flujos de ingresos que no son constantes

Normativas

Diferencias normativas con otros países analizados: menores requerimientos de capitalización para aseguradoras especializadas en microseguros, normatividad más completa para modelos novedosos (*sandbox*)

Ausencia de reportes regulatorios de inclusión financiera en seguros disponibles para consulta

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los seguros obligatorios son una oportunidad de cambio social. **6**

- ✓ Colaboración entre distintos ámbitos de autoridad para fomentar una mayor fiscalización de la obligatoriedad del uso de los seguros
- ✓ Difundir entre los obligados y el público en general las ventajas de contar con estos seguros.

Potencial de la digitalización e innovación tecnológica en el sector asegurador, ante la situación generada por la pandemia. **5**

- ✓ Crear un grupo de trabajo generando una mayor eficiencia en el cumplimiento normativo.
- ✓ En lo posible, trabajar también en un grupo de trabajo de autoridades a nivel regional para homologar requerimientos normativos.

Nuevos jugadores con vocación social para el sector de bajos ingresos. **4**

- ✓ Promover y facilitar la creación de Mutualidades, Sociedades Mutualistas y Aseguradoras Especializadas en Microseguros ligadas a otras figuras que agrupan a la población objetivo:
- ✓ Banca de desarrollo, banca de nicho, entidades financieras del sector de ahorro y crédito popular y microfinancieras ya presentes en las localidades y con experiencia y vocación en atender al mercado objetivo.

Fondos de aseguramiento agropecuario y rural oportunidad de crecimiento de los microseguros. **1**

- ✓ Licitaciones competitivas de proyectos de asistencia técnica para fortalecimiento
- ✓ Herramienta de diagnóstico y planes de mejora homologados
- ✓ Monitoreo de avances mediante indicadores financieros y operativos

Los programas sociales como un vehículo de protección de los sectores con mayor vulnerabilidad. **2**

- ✓ 34.2 millones de personas son beneficiarias de programas sociales
- ✓ Considerar la posibilidad de asociar microseguros adecuados a las necesidades de la población

La educación financiera como palanca de desarrollo del sector asegurador. **3**

- ✓ Se sugiere establecer un programa de educación financiera sectorial coordinado por AMIS en alineación con los objetivos del Comité de Educación Financiera presidido por SHCP.
- ✓ Programa homogéneo, con contenidos y herramientas diferenciados según los públicos a los que se dirige
- ✓ Contar con aportaciones de las distintas aseguradoras que ofrezcan microseguros, homologando también la medición de impacto.



PANEL DE COMENTARIOS SOBRE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO

SESIÓN DE PREGUNTAS, RESPUESTAS Y APORTACIONES



PANEL DE COMENTARIOS SOBRE LOS RESULTADOS Y PROPUESTAS DEL ESTUDIO



**Mtro. José Sergio Martínez
Santana**
Coordinador de Seguros y Fianzas
de la Unidad de Seguros,
Pensiones y Seguridad Social



Act. Jorge Avendaño Estrada
Vicepresidente de
Operación Institucional

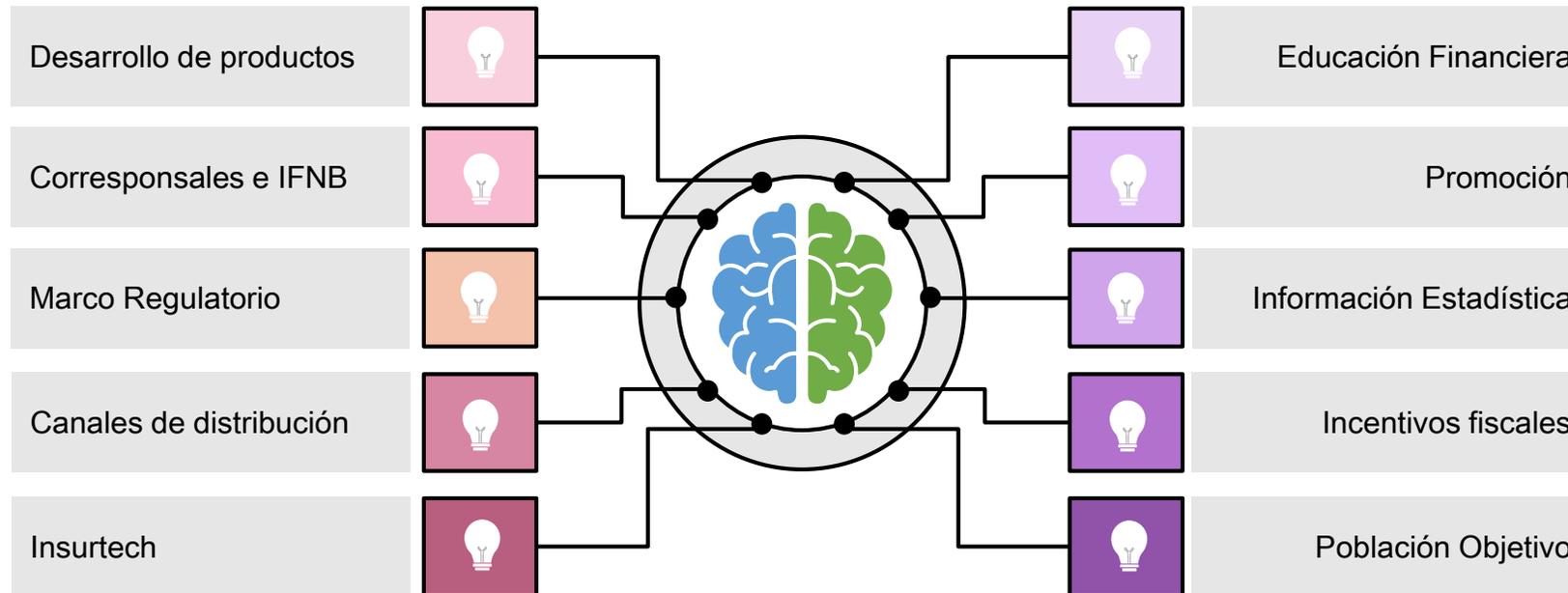


Mtra. Norma Alicia Rosas Rodríguez
Directora General



Lic. Marisol Sánchez Navarrete
Presidenta

DUDAS, ADICIONES Y SUGERENCIAS POR LAS PERSONAS PARTICIPANTES



CIERRE DEL SEMINARIO



7 MENSAJES DE CIERRE DEL SEMINARIO



¡MUCHAS GRACIAS!

Diciembre, 2022

ANEXO.- DETALLE MATRIZ FODA



MATRIZ FODA RESULTANTE DEL TALLER INICIAL



PRODUCTOS

- ✓ Sencillo dirigido a la protección de grupos vulnerables de la población y sus bienes por eventos adversos
- ✓ Dirigidos a una población pocas veces atendida por los seguros tradicionales
- ✓ Requisitos de contratación mínimos en comparación a una póliza tradicional
- ✓ No tiene deducibles ni coaseguro
- ✓ Fácil de entender, práctico, accesible y con regulación simple
- ✓ Costo de primas accesibles al alcance de los ingresos del asegurado
- ✓ Beneficios definidos con pequeñas sumas aseguradas
- ✓ Bajo sobre costo por pago de comisiones

F



DISTRIBUCIÓN Y TECNOLOGÍA

- ✓ Cercanía con el asegurado
- ✓ Utiliza canales de distribución no tradicionales de bajo costo (redes bancarias, recibos de servicios, redes comerciales, internet, otros)
- ✓ Facilidad para dar a conocer los productos y beneficios en medios digitales, como internet



SECTOR ASEGURADOR

- ✓ Estructura comercial de la industria con presencia nacional
- ✓ Experiencia histórica de éxito en el impulso de la promoción de Microseguros en México de manera creciente y favorable
- ✓ Evolución del sector asegurador seguros con apertura total y flexibilidad de acuerdo con las necesidades actuales



SECTOR PÚBLICO

- ✓ Interés gubernamental por impulsar este tipo de seguro, para ampliar la inclusión financiera de la población

MATRIZ FODA RESULTANTE DEL TALLER INICIAL



DEMANDA, EDUCACIÓN FINANCIERA Y PERCEPCIÓN SOBRE EL SECTOR

- ✓ Desconfianza de la población objetivo hacia las compañías de seguros, así como desinterés en utilizarlos
- ✓ Bajo nivel de educación financiera y falta de cultura sobre el aseguramiento
- ✓ Falta de conocimiento de los productos de microseguros por la población objetivo, en términos de sus características, costos y beneficios



PRODUCTOS

- ✓ Productos complejos de entender (muchas exclusiones)
- ✓ Limitado diseño de productos sencillos
- ✓ Cobertura de riesgos con poca frecuencia de ocurrencia
- ✓ Regulación compleja en el cumplimiento de leyes de prevención de lavado de dinero
- ✓ Procesos complejos de pago de siniestros de las aseguradoras, con malas experiencias de los usuarios
- ✓ Existencia de productos que cumplen las características, pero no se clasifican como Microseguros



DISTRIBUCIÓN Y TECNOLOGÍA

- ✓ Dificultad para distribuir los Microseguros
- ✓ Altas comisiones en la comercialización
- ✓ Canales de distribución y/o comercialización insuficientes y altos costos
- ✓ Muchos eslabones en los canales de distribución, lo que encarece el costo
- ✓ Desconocimiento del mercado de Microseguros por parte de IFNB
- ✓ Falta de mutualidades que operen Microseguros
- ✓ Brecha tecnológica, y baja cobertura de internet
- ✓ Falta de interés por parte de agentes por bajas comisiones

D

MATRIZ FODA RESULTANTE DEL TALLER INICIAL



SECTOR ASEGURADOR

- ✓ Problemas con la cobranza, administrativos y operativos
- ✓ Población objetivo poco rentable para las aseguradoras. Baja rentabilidad de los productos
- ✓ Limitada difusión por las aseguradoras, quizá debido al bajo margen de utilidad.
- ✓ Escasa información estadística sobre la operación de productos y sus beneficios
- ✓ Confusión con el término "Microseguro" para diferenciar con los productos tradicionales, sin restarle valor
- ✓ No hay programas de reaseguro adecuados para este tipo de productos

D



SECTOR PÚBLICO Y NORMATIVIDAD

- ✓ Desplazamiento (*Crowding out*) de programas del gobierno
- ✓ Regulación con muchos requisitos para distribuir seguros con aliados que no son del sector financiero
- ✓ Complejidad para cumplir disposiciones del apartado 4.10 de la CUSF, para ofrecer canales digitales

MATRIZ FODA RESULTANTE DEL TALLER INICIAL



DEMANDA, EDUCACIÓN FINANCIERA Y PERCEPCIÓN SOBRE EL SECTOR

- ✓ La población objetivo es muy amplia
- ✓ Educación Financiera para la población objetivo



PRODUCTOS

- ✓ Desarrollo de productos innovadores



DISTRIBUCIÓN Y TECNOLOGÍA

- ✓ Desarrollo de sector social en el sector asegurador. La Banca Social puede operar el seguro, similar a la banca.
- ✓ Alianzas Comerciales para la distribución, Canales de Distribución
- ✓ Uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación
- ✓ Uso y explotación de registros digitales para extender la cobertura



SECTOR ASEGURADOR

- ✓ Procedimientos ágiles para los procesos del seguro (cotización, emisión, atención a clientes, siniestros)
- ✓ Comercialización como servicios agregados



SECTOR PÚBLICO Y NORMATIVIDAD

- ✓ Alianza con los programa gubernamentales para la distribución y participación
- ✓ Actualización de la legislación y normatividad en general para incentivar la colocación de productos

MATRIZ FODA RESULTANTE DEL TALLER INICIAL



DEMANDA, EDUCACIÓN FINANCIERA Y PERCEPCIÓN SOBRE EL SECTOR

- ✓ Bajo ingreso de la población, no es constante
- ✓ Falta de Educación Financiera



PRODUCTOS

- ✓ Poca/baja infraestructura tecnológica en donde vive la población que más puede beneficiarse de los microseguros



SECTOR ASEGURADOR

- ✓ Falta de competencia en el sector asegurador
- ✓ Falta de mecanismos de prevención de fraudes adecuadas a este mercado.



SECTOR PÚBLICO Y NORMATIVIDAD

- ✓ Falta coordinación de programas gubernamentales
- ✓ Falta hacer conciencia sobre temas (en) programas sociales a los administradores



ENTORNO PAÍS

- ✓ Situación económica
- ✓ Incremento en frecuencia e intensidad de desastres naturales

A