



Los microseguros como impulsor social. España como mercado potencial

MAYO 2014

- ¿Qué es un microseguro?
- Beneficios
- Modelos de Provisión
- La Demanda
- España
- Midiendo Microseguros
- Gestión de Siniestros
- Canal de Distribución
- Entrar en Microseguros
- Debate: Posibilidades en España

Presentación



- Paliar sus ahorros y comprometer situaciones futuras. Trasladar el riesgo al futuro.

- Acudir a préstamos oficiales o de familiares y amigos y comprometer su poder adquisitivo al incrementar sus salidas respecto de las entradas

La vulnerabilidad no viene por el número o cuantía de sus riesgos, sino porque la repercusión que tienen éstos es mayor que la que se da en la clase media o alta.

Protejamos esa vulnerabilidad, hagamos pues seguros a su medida.



Y el microseguro nació...

¿Qué es un microseguro?

¿Qué es un Microseguro?

- Las primeras definiciones que se dieron a los MS, concretamente la que le dio la circular de MS Regulations en el 2005 la Autoridad de Regulación de Seguros de la India, dan a este tipo de productos la calificación de micro **de acuerdo a la baja suma asegurada**.
- Por tanto se establecían límites de cobertura y primas para dibujar a los MS.

¿Qué es un Microseguro?

- Posteriormente se ha definido como aquel producto de seguros que se ofrece a la gente de bajos ingresos, para la cobertura de sus riesgos y en función a sus costes y probabilidad de ocurrencia.
- Esto es, la característica de estos productos **es la demanda** a la que van dirigidos.

■ Definición:

Seguro básico que se orienta a las necesidades de manejo de riesgos de las **personas vulnerables y les ayuda a manejar dichos riesgos** a través de una distribución de riesgos solidaria.

Es la protección de las **personas de bajos ingresos** contra riesgos específicos a cambio de pagos regulares de prima proporcionales a la posibilidad y coste del riesgo envuelto.

Chruchill, Craig. ¿Qué es el seguro para los pobres?. Capítulo 1. Protecting the poor: A microinsurance compedium” Vol. I. Ed. Organización Internacional del Trabajo. Editado en España por Plaza y Valdés Editores. Madrid 2009. 16-17

¿Qué es un Microseguro?: CASO

- En México, la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (*CNSF*) precisó que el microseguro promueve el acceso de productos de seguro a la población de bajos recursos, sin embargo, en su artículo 5.1.23. de la Circular Única de Seguros adoptada en noviembre de 2010, la cual adoptó la definición del antiguo artículo 23 de la Circular S-8.1. que adoptaba **montos máximos de cobertura y una prima máxima mensual para los seguros de daños.**
- Por su lado, la Comisión de Seguros - Insurance Commission (*IC*) de Filipinas, actuó de forma similar al indicar **que la prima no podía exceder el 5% del salario diario mínimo y que el monto asegurado no podría superar 500 veces el salario mínimo.**

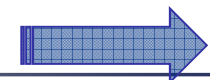
ANÁLISIS DE EXPERIENCIAS DESTACABLES EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE -LUZ ANDREA CAMARGO Y LUISA FERNANDA MONTOYA)

- El uso de esta definición es bastante útil a la hora de establecer **reglamentación especial y protectora de este tipo de productos** diferenciando los mismos del resto de productos aseguradores.
- De esta forma se posibilita una especial protección a los clientes de MS y una especial tributación, ayudas, bonificaciones.. a las compañías que provean este tipo de productos tan sociales.

- Simple
- Understood
- Accesible
- Valuable
- Efficient

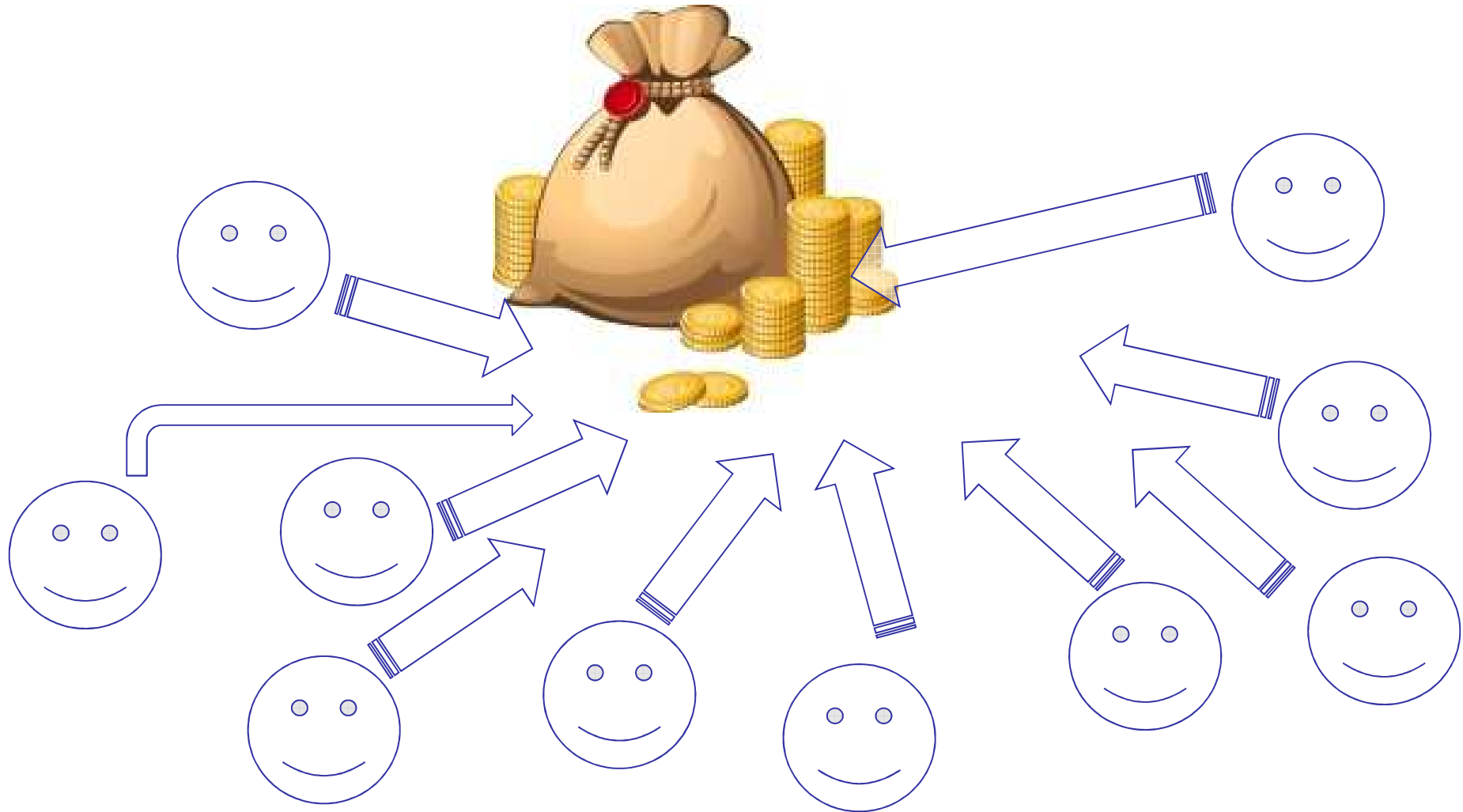


McCord, Michael J. SUAVE Checklist for Microinsurance Products: Enhancing the potential for success. Appleton: The MicroInsurance Centre, LLC, January 2012

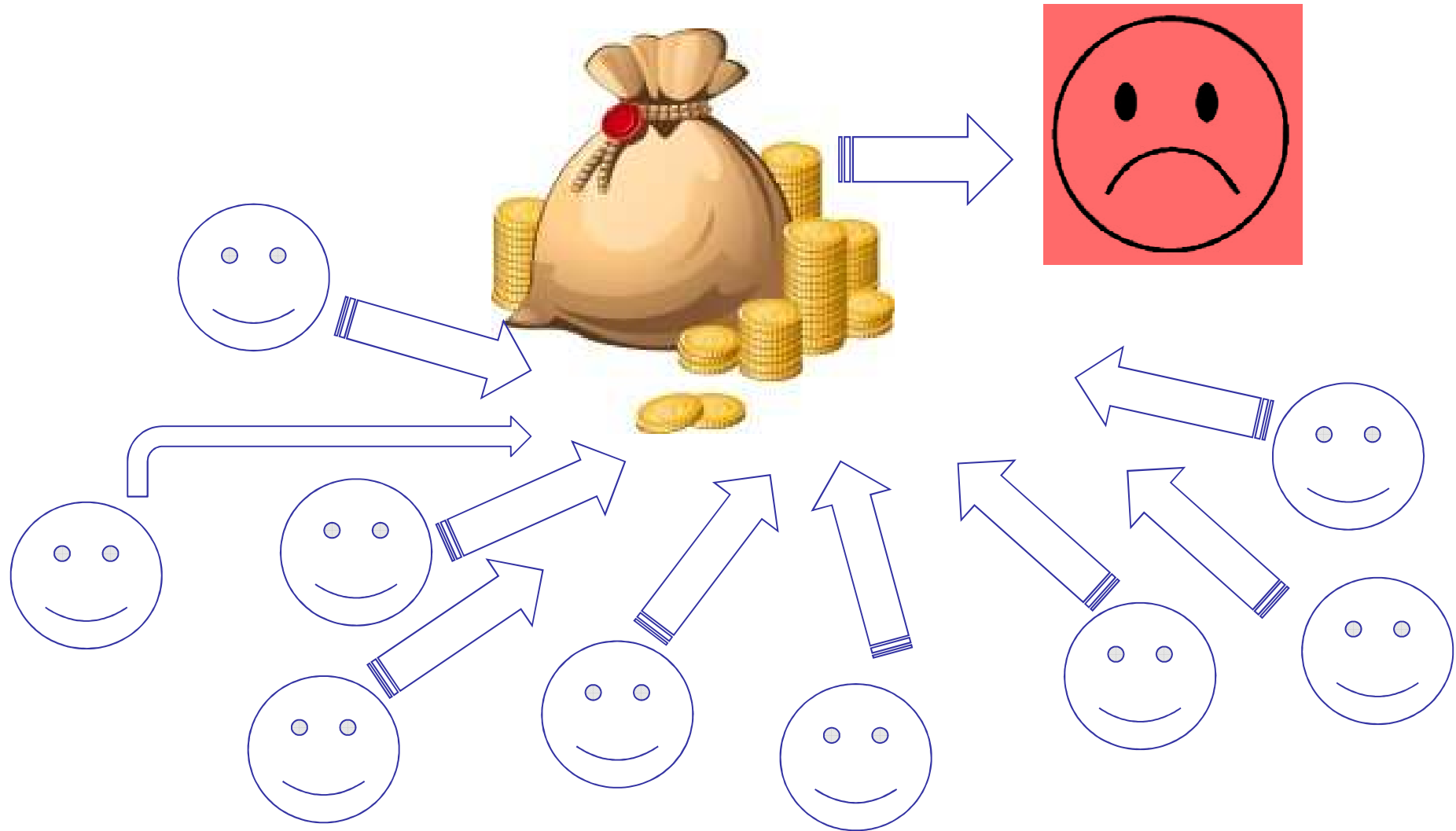


- La distribución de riesgos.
 - ✓ Grandes números
 - ✓ Sentido de Solidaridad

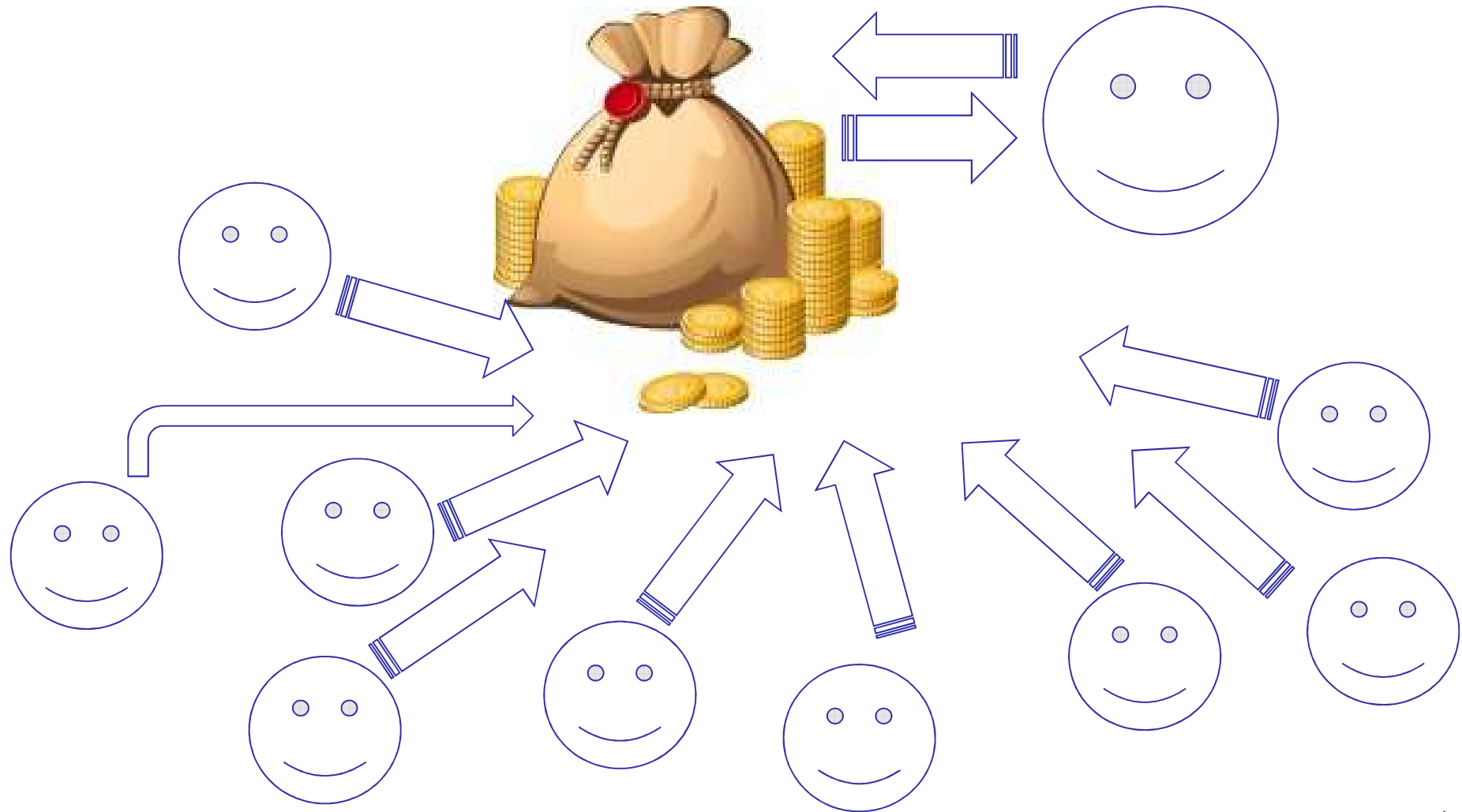
El seguro como instrumento social: La distribución de riesgos



El seguro como instrumento social: La distribución de riesgos



El seguro como instrumento social: La distribución de riesgos



Qué no es un microseguro

- Seguros low cost.
- Ayuda, subvención.
- No es un producto para cubrir créditos.
- No se refiere al tamaño del asegurador.
- Ni al tamaño de la suma asegurada.
- No se refiere a los canales de distribución.
- No tiene por qué ser de riesgos masa.

¿Qué es un Microseguro?

El producto de MS debe cumplir :

- Baja prima. Accesible.
- Forma de pago flexible y adecuada.
- Producto para personas de bajos ingresos
 - Especialmente diseñado
 - ✓ Con un estudio específico de esta demanda: estudio del perfil
 - ✓ Sencillo, claro, sin excesos en lenguaje jurídico.
 - ✓ De sumarización y no de exclusión
 - ✓ Ágil
 - ✓ Con **servicios o valor añadido**

¿Qué es un Microseguro?

- Distribución por canales alternativos a los tradicionales. (Accesible a las personas de bajos ingresos)
- Además...
 - Pequeñas sumas aseguradas.
 - Pocos requerimientos de entrada
 - En inicio: grupales.

¿Qué es un Microseguro?

Lo podemos entender entonces:

- Un nuevo producto, dentro de la gama de productos aseguradores, para dirigirnos a otra demanda.
- Un nuevo mercado, con nuevas reglas y por tanto con necesidad de modificar ciertos aspectos legislativos
 - En el canal de distribución
 - En el contrato del seguro
 - En la reparación
 - Etc

BENEFICIOS

BENEFICIOS

**BENEFICIO
SOCIAL**



**BENEFICIO
FINANCIERO**

GANAMOS TODOS

EUROPA 2020

El núcleo de Europa 2020 (UE) está constituido por tres prioridades

- **Crecimiento inteligente:** desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación.
- **Crecimiento sostenible:** promoción de un crecimiento que utilice más eficazmente los recursos, que sea verde y más competitiva.
- **Crecimiento integrador:** fomentar un crecimiento que genere una Europa con un alto nivel de empleo que redunde en la cohesión económica y territorial.

LOS MICROSEGUROS AYUDAN A ESTOS OBJETIVOS

BENEFICIOS

OBJETIVOS DEL MILENIO (ONU):

- Reducir a la mitad las personas cuyo ingreso es menor a un dólar/día
- Reducir la proporción de personas que sufren hambre
- Asegurar a los niños y niñas la finalización de sus estudios
- Promover la igualdad entre géneros
- Reducir la tasa de mortalidad maternal
- Detener la epidemia VIH
- Detener la incidencia de las enfermedades principales

Es necesario, en un contexto como el de Chile, complementar los esfuerzos para aumentar la productividad y el crecimiento económico, así como las acciones para proveer medios de protección.

LOS MICROSEGUROS AYUDAN A ESTOS OBJETIVOS

El problema

La compañías de Microseguros: El problema identificado

- Las compañías de seguros no se sienten atraídas por este tipo de productos hoy en día, por diversos motivos
 - De momento no existen reglas , regulación expecífica, adecuación de los procesos a este tipo de producto.
 - No se tiene confianza en canales de distribución alternativos. No hay legislación específica.
 - Se desconoce el mercado y sus particularidades de riesgo.

Las compañías actualmente están orientadas a mercados de mayores ingresos. No tienen estudios sobre la demanda de bajos ingresos: necesidades, riesgos, capacidad de pago...
 - Se cree que puede tener un mayor riesgo moral debido al perfil de bajos ingresos.

- Los mecanismos para controlar el riesgo moral y la anti-selección han de ser diferentes. No se pueden usar los mismos para una suma asegurada alta que para una baja (porque no compensa a nivel de costes).
- En los inicios del seguro, en el S XIX sin embargo, este producto se percibía como un servicio financiero para pobres. Las personas de altos ingresos estaban, básicamente, autoaseguradas. La percepción ha cambiado.

Los clientes de Microseguros: El problema identificado

- Por su parte los potenciales clientes de este tipo de productos tienen desconfianza:
 - A que las compañías de seguros les defrauden o engañen
 - A cobrar el seguro cuando lo necesiten. A retrasos.
 - A no poder pagar el seguro
 - A pagar una prima y por tanto aminorar sus ingresos presentes por un riesgo no seguro que se pueda dar o no en el futuro. No hay mentalidad de la solidaridad que supone el aseguramiento.
 - A la burocracia y papeleo. A la falta de entendimiento. A la letra pequeña y exclusiones.
- Por su parte, hoy en día prefieren, ante un posible riesgo:
 - Acudir a su microahorro
 - Acudir a familiares o amigos
 - Acudir a microcréditos.
 - Acudir a asociaciones vecinales, iglesia e instituciones caritativas, ..
 - Acudir a pseudoaseguramiento a través de cooperativas y asociaciones de crédito comunitarias.
- Sin embargo, se sabe que las personas de bajos ingresos preferirían poder gestionar los mismos ex ante y no depender de ayudas ex post.

- Por estos motivos los productos que adquiere la población de bajos ingresos suelen ser los de vida o salud, así como decesos. Es en éstos donde tenemos los ejemplos más destacables. Es seguro que morirán o enfermarán.
- Por su parte los de propiedad son los menos habituales y es donde se halla el gran reto microasgurador, tanto por parte de las compañías como por parte de los posibles clientes.

El problema identificado

- Se debe, por tanto, **crear conciencia** sobre el valor de los seguros y educar el mercado para evitar o paliar los prejuicios existentes contra este tipo de productos.
- Esto lleva **tiempo y dinero**, por lo que muchas compañías prefieren esperar a que sean otras las que asuman los riesgos de entrada en este mercado.
- Sin embargo, aquellas compañías que inviertan parte de sus recursos en crear nuevos productos para la demanda de bajos ingresos, serán las pioneras y por tanto las que **lideren este mercado** que de forma necesaria, crecerá.
- **Los Gobiernos** tienen un papel muy importante en este tramo inicial y tienen la responsabilidad de apoyar y motivar el crecimiento de este mercado, vía cambios legislativos que lo incentiven y resguarden y vía provisión de protección social a sus ciudadanos . Por tanto en España, más allá de acabar con los mecanismos de Seguridad Social, se debe, por el contrario, fomentar y expandir la misma, siendo la Administración Pública el principal microaegurador.
- La intención es reducir la vulnerabilidad de los ciudadanos pobres y motivar vía protección social y mercado nuevo de microseguros a hacer lo que ninguno de ambos, público ni privado, ha sabido hacer hasta el momento: **Proveer seguros a los pobres.**

Los 12 Principio de Prahalad aplicados al Microseguro

Los 12 Principio de Prahalad aplicados al Microseguro

- En 1992 se crea el BancoSol, el primer banco comercial dedicado al mercado de bajos ingresos.
- Si bien las MF nacieron hace más de 30 años, se empezó a dar relevancia a las mismas tras la concesión en 2006 del Premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus y su Banco Grameen (Banco Rural) con más de 3,8 Mio de clientes accionistas, principalmente mujeres, y con una morosidad de menos del 5%. Yunus afirma que los pobres son buenos pagadores.
- Prahalad es el autor del libro “La fortuna en la BdP”, e identifica en su obra a un potencial de 4 mil Mio de personas que viven con 8\$ al día o menos.

Los 12 Principio de Prahalad aplicados al Microseguro

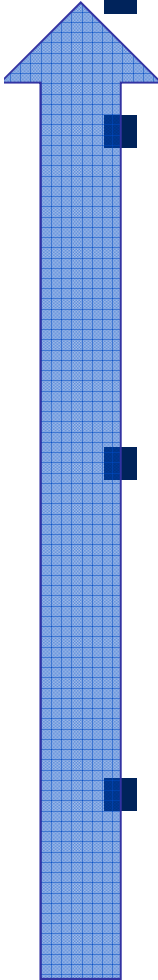
- Necesidad de un **nuevo entendimiento entre precio y desempeño**. No bajar la calidad para bajar el precio al contrario. La calidad es necesaria para dar confianza.
- Combinar los **avances tecnológicos con la infraestructura existente** (contratación vía SMS, minería de datos para definir mejor los perfiles, puntos de venta virtuales...)
- Escala de la operación: **Ley de Grandes Números** para que la tarificación del producto no requiera considerar un alto margen de error.
- **Eco-atractivo:**
 - Minimizar embalajes (ej. Verti en España Autos). Considerar el impacto en el Medioambiente.
 - Contribuir a la vulnerabilidad proceente de los cambios climáticos.

Los 12 Principio de Prahalad aplicados al Microseguro

- Requerimiento de **funciones distintas**: No se trata de una versión más baja, de menor coste o menor calidad de los productos tradicionales.
- **Innovar en los procesos**: Necesidad de reinventar el seguro, los cobros de primas flexibles, primas fraccionarias, pagos de siniestros rápidos, reparación, pagos en especie (servicios funerarios, compra de alimentos, reparación del daño..)
- **Desentrenamiento**: Ya que los costes de los procesos son altos, una estrategia para reducir los mismos es que los productos puedan ser distribuidos y atendidos por trabajadores de menor cualificación (al ser productos más sencillos).
- **Inversión en educación financiera y prevención de riesgos**.
- **Diseñado para condiciones hostiles**: Se debe tener en cuenta las limitaciones en la infraestructura (baja calidad de alimentos, de agua potable, apagones eléctricos, falta de seguridad ante robos – ojo, en infraestructura, posiblemente el riesgo final es menor- etc)

- **Distribución:** La mejor opción hoy en día es que las compañías se asocien con otras instituciones que ya estén realizando servicios y transacciones con familias de bajos ingresos, de modo que el asegurador pueda nivelar su infraestructura a la necesaria para atender a este segmento.
 - Igualmente se requiere reinventar los canales y por tanto ir adaptando la legislación para poder ofrecer los productos en canales alternativos.
- **Retos a la sabiduría convencional:** Debemos modificar la forma de pensar y ver el seguro, respecto a los clientes, diseño de producto, servicios de entrega, modelos de negocio..

Modelos de Provisión

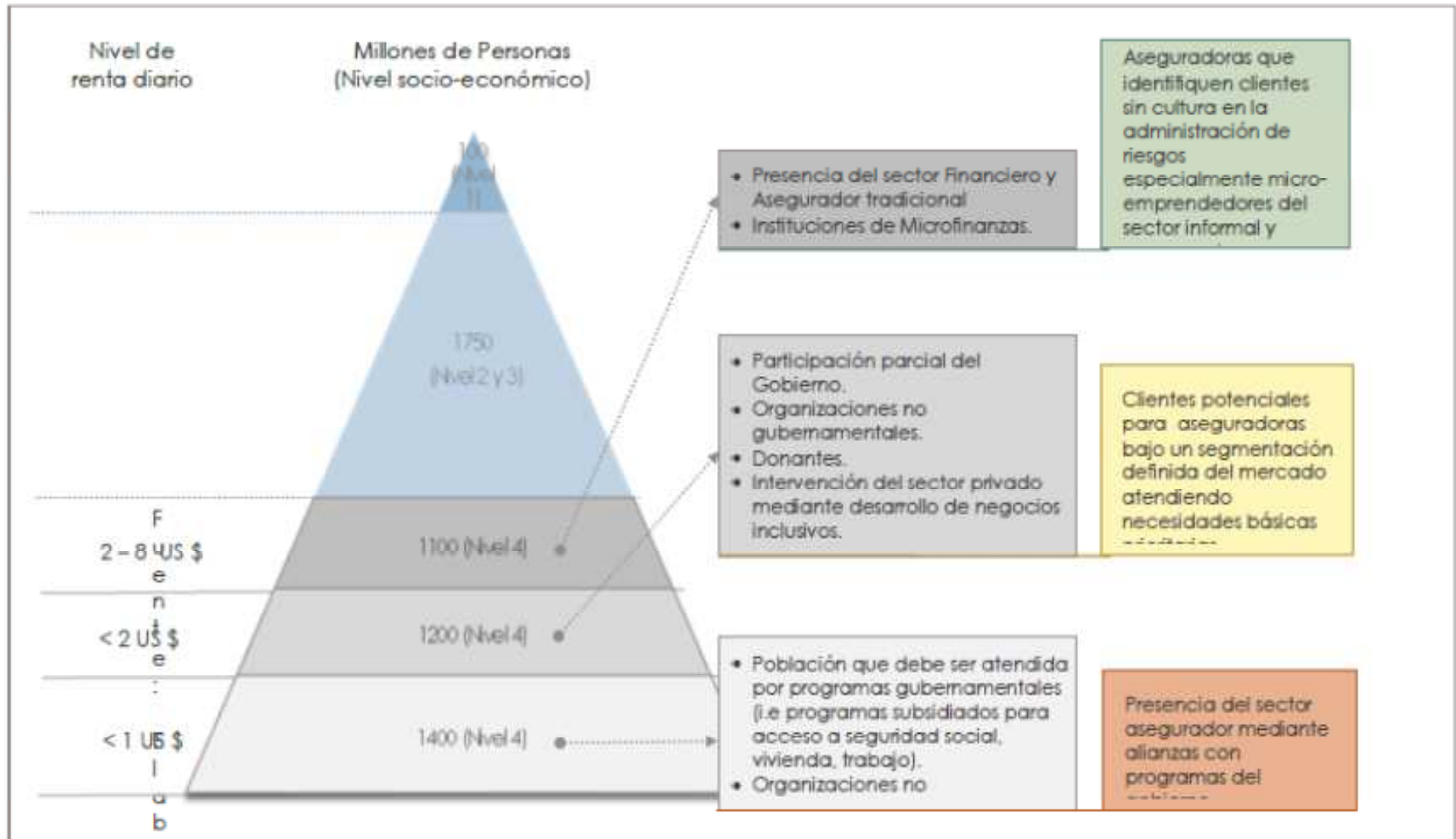
- 
- **Modelo servicio completo** : Aseguradora.
 - **Modelo Socio-Agente**: en Join-venture con una microfinanciera que funciona de agente de ventas (Bancaseguros).
 - **Modelos de Grupos Comunitarios de Base**: Asociaciones mutuales, donde el asegurado es al mismo tiempo propietario.
 - **Modelo Proveedor**: Una aseguradora con la red de un proveedor de servicios.

La Demanda

- Mercado de individuos con bajos ingresos:
 - Concepto **de pobreza**: Banco Mundial: Aquel que vive con menos de 730 \$ USA al año (2\$/día)
 - En este aspecto es importante tener en cuenta los índices nacionales de pobreza; la línea de pobreza diseñada por el Banco Mundial (línea de pobreza de 2,25 dólares y línea de pobreza extrema 1,25 dólares); y particularmente, el concepto de la **Base de la Pirámide (BdP)**, que consiste en la población que cuenta con menos de 8 dólares por día.

La Demanda de Microseguros

FIGURA 1. CLASIFICACIÓN CUALITATIVA DE LOS CONSUMIDORES POTENCIALES EN MICROSEGUROS DE ACUERDO A LA POBLACIÓN DE LA BASE DE LA PIRÁMIDE (BDP)



La Demanda de Microseguros

- El **mercado potencial de microseguros** está representado por 4 billones de personas, que podrían traducirse en cerca de 1,5 a 3 billones de pólizas, lo que equivaldría a un volumen de primas de USD\$40 billones.
- En efecto, se estima que para el año 2010, **la penetración del microseguro** fue del 2 o 3% del mercado potencial, lo cual se traduce en USD\$0,8 -USD\$1,2 billones de USD recibidos como primas directas.
- Por otro lado, según el estudio Sigma 2008 de Swiss Re, en 2007, la tasa de penetración de seguros en los países emergentes comparada con la tasa de penetración de los países industrializados sigue siendo baja: 1,3% (seguros de no vida) y del 1,5% (seguros vida), **contra 3,6% y 5,6% respectivamente en los países industrializados**
- En el año 2008, el **88% de las primas fueron recaudadas en los países industrializados**, en los cuales solamente viven 1,4 billones de habitantes con un volumen de cotizaciones de 3.757 billones de dólares, mientras que el resto de los 5,3 billones de habitantes del planeta comparten el 12% de las actividades de seguros y un volumen de cotización de apenas 512 billones de dólares

La Demanda de Microseguros

- La penetración del seguro en los países en vía de desarrollo **ha crecido de manera consistente durante los últimos años, incluso en comparación con el mercado de los países desarrollados.**
- Es así como en el año 2010 el mercado de seguros en los países en vía de desarrollo creció en un 16,7% en comparación a 10,5% en el 2007.
- El número de asegurados de bajos ingresos **ha aumentado de 2010 a 2012 en más de un 30% en el mundo, pasando a ser ya más de 170 Mio personas aseguradas.**
- De igual manera, durante el año 2009, en un contexto de crisis económica mundial en donde el crecimiento global de las primas fue de sólo 1,1%, **las primas de vida y no vida reportaron importantes crecimientos en los países en vía de desarrollo en comparación con los países desarrollados**

La Demanda de Microseguros

- La India sigue liderando el mundo de los microseguros con más de 100 Mio de Microasegurados.
- Por su parte Filipinas tiene el mayor grado de penetración de estos productos (21,33 % DE la población está microasegurada) seguido por Thailandia (14% de penetración), país del que no se suele hablar en los foros y encuentros de microseguros, pero ya está empezando a tener su eco.
- La mitad del mercado está en **África del Sur donde hay una fuerte demanda** por los microseguros funerarios (2009: 8.2 millones de las 14.7 pólizas de todo el continente).
- En ALC destacan Colombia, Perú, México y Brasil. Si bien se cuenta con escasa información salvo en el caso de Colombia que va a la cabeza incluso a nivel de reglamentación, existe ya regulación específica y una organización – FASECOLDA- que recaba la información sobre este tipo de productos.
- Todos estos países se encuentran en los tres primeros cuartiles de desarrollo humano, si bien hay otras experiencias no destacables en países del último cuartil.

¿A qué riesgos se enfrentan?

¿Hubieran sido objeto de coberturas de seguros si hubieran contado con una póliza o bien hubieran sido imprevistos que en ningún caso cubriría una aseguradora?

¿Podría suponer retrasos en el pago de las primas, abandonos, cancelaciones? ¿Qué primas se pueden ofrecer que no supongan un ahogo para las familias? ¿De qué manera pueden ofrecerse los sistemas de pago para evitar los impagados?.

¿Este mercado potencial se aseguraría? ¿Estaría dispuesto a pagar una prima, por pequeña que sea, para asegurarse sobre un hecho incierto?

¿Hasta dónde llega la cultura aseguradora en nuestro país?

Contenidos

España

- En **España**: Según los datos provisionales a 2013, sobre la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE), el umbral de la pobreza para hogares de una persona se sitúa en 7.040 € al año (unas diez veces más que la definición del BM).

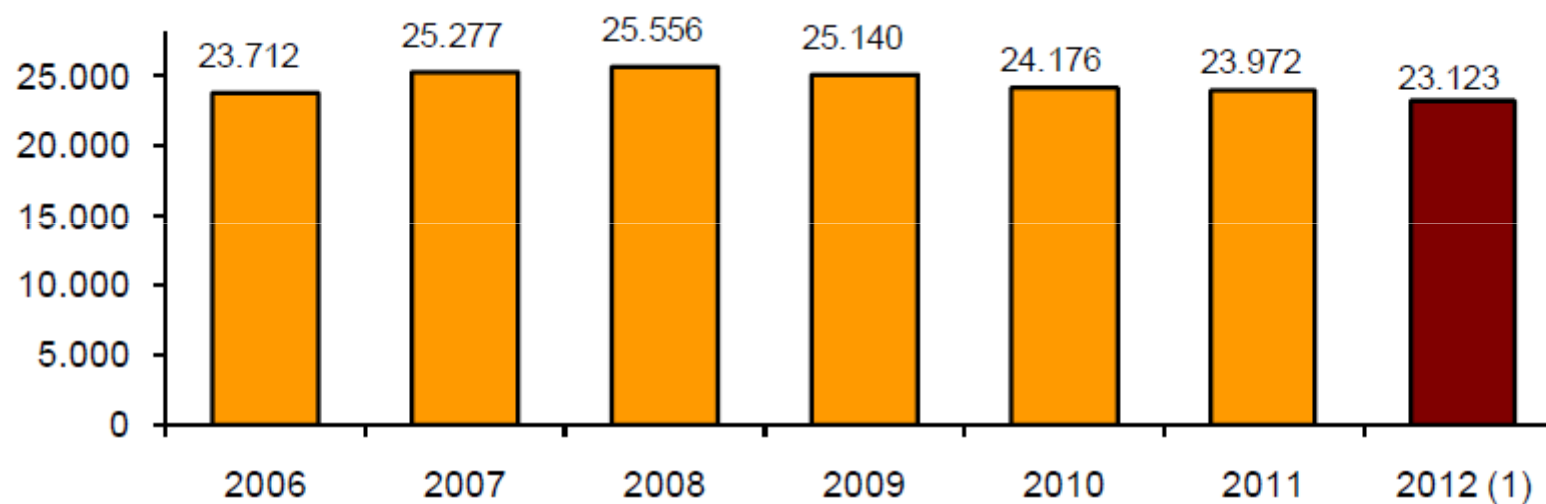
Notas de prensa INE 20 de noviembre de 2013. <http://www.ine.es/prensa/prensa.htm> [20/11/2013]

- España se encuentra en el primer cuartil de clasificación en el Índice de Desarrollo Humano (puesto 23).
 - Podemos asemejar nuestro mercado a ALC y a Europa.
 - En Europa, Francia ya comercializa este tipo de productos, tanto para su población local:
 - Oferta de un seguro multirriesgo para personas que inician su actividad desde su vivienda y un multirriesgo para personas que ocupan un local para su nuevo negocio, por menos de un euro al día y con un valor añadido necesario en estos productos, un servicio de acompañamiento los tres primeros años, al final del cuál se propone pasar al seguro tradicional.
- AXA, MACIF y ADIE**

- La **Entrepreneurs de la Cité** ofrece unos productos similares.
- En ambos el factor del acompañamiento y asesoramiento en el inicio de la actividad para apoyar y ayudar la buena promoción de la empresa recién creada, es clave.
- Como para su población residente extranjera, inmigrantes a través de CERMES (centro de investigación médica), promoviendo un microseguro de salud, para las familias de residentes en Francia, en sus países de origen Malí, Senegal y Comoras.
- En España se da la oportunidad de, igualmente, acudir a la demanda local de personas de bajos ingresos como de las familias de inmigrantes que viven en sus países de origen.

- **La cantidad de españoles que viven con menos de 307 euros al mes se duplica desde 2007, según el Observatorio de la Realidad Social 2012 de Cáritas**
- En España ya hay tres millones de personas en situación de "pobreza severa" (según la terminología de Cáritas), esto es que viven con menos de 307 euros al mes. Los pobres representan el 6,4% de la población del país, una tasa que casi duplica la de 2007 (3,5%), según datos de la Encuesta de Condiciones de Vida recogidos en el informe del Observatorio de la Realidad Social 2012 elaborado por Cáritas

Evolución de los ingresos medios por hogar Euros



(1) Datos provisionales

Notas de prensa INE 20 de noviembre de 2013. <http://www.ine.es/prensa/prensa.htm> [20/11/2013]

- “El 40.9% de los hogares no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos”
- “El 16.9% de los hogares manifiesta llegar a fin de mes con mucha dificultad”.
- “El 9,2% de los hogares tiene retrasos en los pagos a la hora de abonar gastos relacionados con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, electricidad, comunidad,...) en los 12 meses anteriores al de la entrevista”

Notas de prensa INE 20 de noviembre de 2013. <http://www.ine.es/prensa/prensa.htm> [20/11/2013]

INDICADOR AROPE

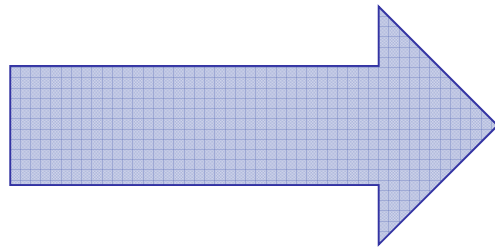
- En riesgo de pobreza (60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo).
- En carencia material severa (con carencia en al menos cuatro conceptos de una lista de nueve).
- En hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

En 2013 el indicador AROPE de riesgo de pobreza o exclusión social se sitúa en el 28,0% de la población residente en España, frente al 28,2% registrado en 2012 y el 27,7% en 2011.

¿Este mercado potencial se aseguraría?

¿Estaría dispuesto a pagar una prima para asegurarse sobre un hecho incierto?

¿Hasta dónde llega la **cultura aseguradora** en nuestro país?



- ¿Las compañías aseguradoras dan confianza?
- ¿Se entiende el sentido solidario de la distribución de riesgos?

¿Qué coste suponen esos imprevistos?

¿Qué medidas toman para prevenirlos? ¿Cómo los afrontan? ¿Minando el ahorro conseguido hasta el momento? ¿Endeudándose de nuevo y contrayendo nuevas obligaciones sobre esa pérdida pasada que no les reporta crecimiento ni beneficio en el futuro?.

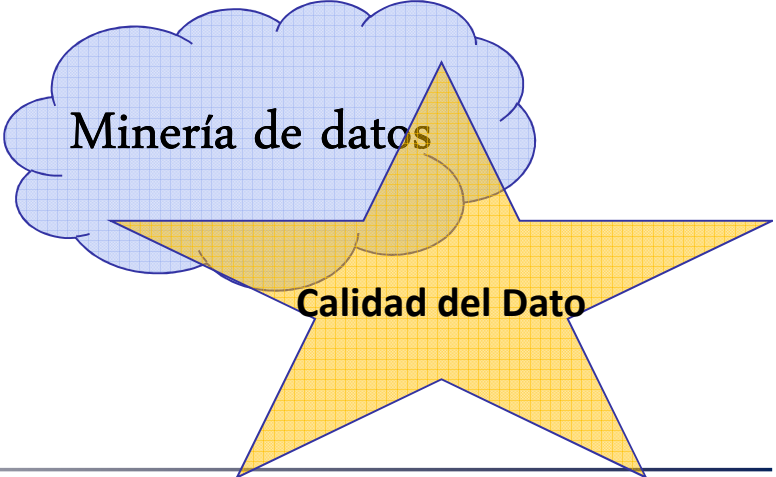
Midiendo Microseguros

■ Sistemas de Gestión de la información y calidad del dato:

- Énfasis en la fase de diseño de la BBDD
- Debe incluir:
 - ✓ Información Institucional y de sucursales
 - ✓ Información de los participantes (atributos: género, fecha de nacimiento, ocupación primaria o modo de vida, número de hijos, ingresos anuales medios, etc..)
 - ✓ Beneficiarios y dependientes bajo cobertura
 - ✓ Historial de cobertura
 - ✓ Historial de primas
 - ✓ Historial de reclamaciones
 - ✓ Reglas de producto/ Historial de pólizas



Perfil demográfico



Minería de datos

Calidad del Dato

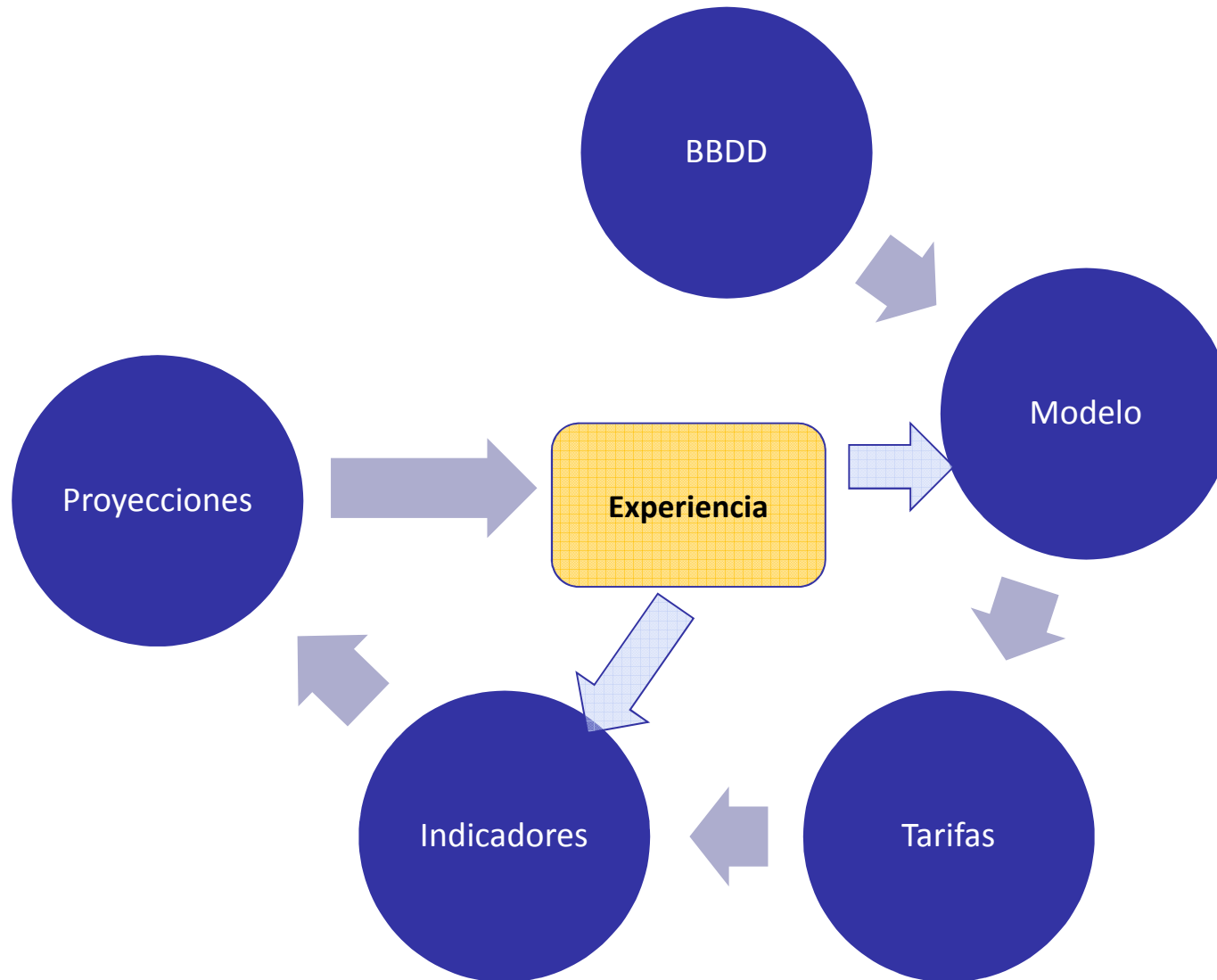
■ Indicadores de desempeño:

Los KPI (**Key Performance Indicators**) deben estar incorporados a su precio.

A través de ciertos indicadores podemos detectar incidencias en la suscripción, selección adversa, patrones nuevos, etc y poner medidas para corregirlos.

[Excel Sheet Microinsurance Performance](#)

Midiendo los Microseguros



Gestión de Siniestros

No se debe pensar en la tradicional tramitación de siniestros

■ Más allá

- Respuesta **rápida**: Sin demoras en la gestión
- Ausencia o con mínima **documentación**,
- Con **ayuda y asesoramiento** para acceder a la documentación que la compañía necesite de forma imprescindible.

■ Peritación: Reinventarse.

■ Indemnización:

- **Reparar hasta resarcir la utilidad del bien siniestrado**
- **Mix prestación-préstamo**
- **Gestión de búsqueda de un bien de similares características**
- **Contratos de permanencia**



Canal de distribución

- ¿Cooperativas de microseguros con respaldo financiero en un cuadro de reaseguro:
 - crea empleo
 - Da más confianza por la cercanía
 - Especie de “cautivas”
- Que pudieran ser ofrecidos por empresarios locales o buscando vías de distribución con comisionistas.

El producto ha de ser adaptado no sólo en sus costes y análisis de los diferentes riesgos, sino en su concepto, su composición, su definición, contratación, gestión y tratamiento.

Entrar en Microseguros

Entrar en Microseguros

- Investigación de Mercado:
 - Ad-hoc
 - “Llamar” a la demanda para obtener información, a través de ofertas sobre los productos actuales.
 - Win-Win con otras empresas.
- Responsabilidad Social Corporativa
 - ✓ Objetivos del Milenio
 - ✓ Europa 2020
 - ✓ Indicadores de Sostenibilidad en Seguros (FTSE4Good, FTSE4Good GoodIbex, Dow Jones Sustainability, ..)
 - ❖ Asumir los costes de la IM
 - ❖ Asumir las pérdidas de los primeros años hasta que se estabilice la demanda
- Seguros grupales.
 - Participación con ONG’s y otras organizaciones.
- Participación en Beneficios y Sistemas bonus malus

Ejemplo Vivo en Vida

EXPERIENCIA : Un ejemplo.

- Tipo de producto: Vida
- Población objetivo es 2.250.000 usuarios de Gas domiciliario de áreas urbanas.
- Los usuarios realizan el pago del seguro es a través de la factura de servicio de gas domiciliario, brindando mayor facilidad al usuario con una prima promedio de 3.400 pesos mensuales.
- Este programa constituye parte esencial de los programas de responsabilidad social empresarial tanto de Liberty Seguros porque genera empleo en la región, como de las distribuidoras de gas domiciliario porque permiten el acceso a la población de bajos ingresos a los servicios financieros y de protección.
- Esta presentación fue grabada durante el Foro para la innovación en Medellín, co-organizado por el Fondo para la innovación en microseguros, el FOMIN/BID y Fasecolda (Marzo 2011)
- <http://www.microinsurancefacility.org/es/videos/experiencia-liberty-microseguros>

Debate: Posibles productos en España

Debate: Posibles productos en España

- Desempleo larga duración:
 - Complementario
 - Carencia: prestación contributiva.
 - Servicio asesoramiento y búsqueda de empleo
- Desempleo de varias cabezas:
 - Renta temporal de capital previamente pactado
 - Servicio de asesoramiento
 - Mix con el anterior
- Colectivo familias monoparentales
- Grandes catástrofes
- Seguros de desahucio con servicio de alquiler temporal
- En VIDA: Complementando pensiones
- ...

Muchas gracias

mperez@area-xxi.com