

Contenido

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN..... | 5 |
| CAPITULO 1. LOS MICROSEGUROS: CONCEPTOS Y PRINCIPIOS..... | 8 |
| CAPITULO 2. LA DEMANDA DE MICROSEGUROS EN COLOMBIA..... | 13 |
| CAPITULO 3. LA OFERTA DE MICROSEGUROS EN COLOMBIA..... | 31 |
| CONCLUSIONES..... | 42 |
| REFERENCIAS..... | 44 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 45 |
| ANEXOS..... | 46 |

Prólogo

Desde 1976, la Federación de Aseguradores Colombianos, FASECOLDA, es la agremiación colombiana que representa a la totalidad de las compañías de seguros que operan en el país. Dentro de sus funciones y responsabilidades tiene el mandato de estudiar la evolución de la actividad aseguradora y la prioridad de estimular la penetración del seguro en Colombia.

Desde el 2006 viene analizando con interés el tema de los microseguros a nivel internacional y estimulando su desarrollo en Colombia. En ese año, FASECOLDA adelantó una primera investigación muy exploratoria sobre la oferta y demanda de los microseguros en Colombia, cuyos resultados fueron discutidos en seminarios en Río de Janeiro, Brasil, en México, Chile y en la Convención Internacional de Seguros de FASECOLDA llevada a cabo en Cartagena ese año. Así también, como Presidente Ejecutivo de FASECOLDA participé en el mes de Octubre en una mesa redonda sobre la regulación de los microseguros dentro del Congreso Mundial de Microseguros llevado a cabo en Mumbai, India donde tuve la oportunidad de discutir la experiencia colombiana desde la óptica del sector privado asegurador.

Durante el 2008, FASECOLDA, con la colaboración de las empresas aseguradoras, ha continuado trabajando en el tema de los microseguros. Para el efecto, constituyó un Comité de Microseguros con la participación de todas las compañías aseguradoras que vienen ofreciendo seguros para los pobres.

Entre las funciones del Comité se propuso la preparación de un nuevo estudio más completo y riguroso sobre los microseguros en Colombia. Los resultados preliminares de nuestro trabajo se presentan en este ensayo preparado por dos investigadoras de nuestra institución Alejandra Díaz y Alejandra González. El estudio contiene tres capítulos principales y una breve sección de conclusiones.

El primer capítulo titulado LOS MICROSEGUROS: CONCEPTOS Y PRINCIPIOS busca enmarcar el trabajo adelantado dentro de la literatura internacional contemporánea sobre el tema; en particular, las ideas del profesor Prahalad sobre las microfinanzas y la forma de hacer participar a la población de la base de la pirámide de servicios financieros por la vía del mercado. Asimismo, en ese capítulo se analizan en detalle las definiciones estrictas de microseguros propuestas por entidades como la IAIS y el CGAP con el fin de precisar una definición que les permitiera solicitar a las compañías colombianas información periódica sobre la

evolución de los microseguros en lo que se denomina el Sistema de Información de la Oferta de Microseguros de FASECOLDA.

Para nuestra entidad lo esencial es que los microseguros son productos que responden a unas características y necesidades puntuales de la población de bajos ingresos, y que la información suministrada por las empresas deben reflejar esta característica.

El segundo capítulo del trabajo se titula LA DEMANDA DE MICROSEGUROS EN COLOMBIA. Para este efecto FASECOLDA y su fundación FUNDASEG contrataron un estudio de mercado con la firma YANHAAS para las cuatro principales ciudades del país, y en la que se indagó entre los estratos de menores ingresos (estratos 1, 2 y 3) los riesgos a los que están expuestos, su capacidad de pago, sus expectativas frente al aseguramiento y las razones que los inhiben de la compra de seguros, entre otros aspectos.

Esta encuesta ofrece resultados mucho más precisos sobre la demanda de microseguros que los resultados preliminares identificados en el 2007, ya que se incluye una muestra mucha más representativa de la Base de la Pirámide si se tiene en cuenta que en nuestro estudio anterior no teníamos información del estrato 1, el más pobre de nuestra sociedad. Otro aspecto de interés es que la encuesta también provee información sobre los hábitos, capacidad y modalidades de ahorro entre esos grupos de bajos ingresos.

En cuanto a los resultados se encuentra que los eventos que más han afectado a los encuestados son el desempleo, enfermedad y muerte de un familiar o miembro del hogar, con una mayor ocurrencia en el estrato uno. En la encuesta también se indagan las estrategias para responder ante riesgos, el conocimiento y la disposición de adquirir seguros, la compra de diversos tipos de seguros y los canales de comercialización.

El tercer capítulo del ensayo se titula LA OFERTA DE MICROSEGUROS EN COLOMBIA y se fundamenta en la información recogida en el Sistema de Información de la Oferta de Microseguros de FASECOLDA. Esto significa que los resultados que allí se analizan se refiere exclusivamente a los microseguros ofrecidos por la compañías de seguros y que, por lo tanto, excluye los microseguros ofrecidos por el Estado de forma casi gratuita a los estratos de menores ingresos del régimen subsidiado de salud conocido como el SISBEN que cubre a 21.6 millones de colombianos, así como los mecanismos más informales de aseguramiento ofrecidos por entidades no aseguradoras,

principalmente de servicios funerarios o exequiales que prestan una modalidad de servicio que cumple con las características de un seguro.

En términos de resultados se encuentra que aunque, en términos generales, la participación de los microseguros sobre el total de primas emitidas por la industria es aún muy bajo (0,66%) que se explica por el reciente desarrollo de este mercado y fundamentalmente por el valor unitario de las primas, en términos del número de personas de bajos ingresos ya cubiertas con los beneficios de seguros voluntarios es amplia pues alcanza cerca de tres millones de personas o sea el 7% de la población del país.

También sobresale que las modalidades más comunes de microseguro son diversificadas destacándose los de vida grupo, exequiales, riesgos profesionales y hurto en los hogares. En cuanto a canales de comercialización, los principales, en su orden, incluyen empresas de servicios públicos, banca-seguros, cooperativas e instituciones microfinancieras. El costo mensual de las primas promedio son realmente bajas e inferiores a US \$ 3 dólares mensuales. En fin los resultados son interesantes y consistentes con la experiencia internacional.

Quisiera terminar este Prólogo resaltando que el desarrollo de los microseguros en Colombia se ha dado sin la expedición de regulaciones particulares y sin subsidios o apoyos estatales directos o indirectos. Esto quiere decir que Colombia es un país donde el microseguro se ha venido desarrollando rápidamente por medio de la iniciativa privada. Más del 31% de las compañías de seguros de Colombia tanto de capital nacional como extranjero ya ofrecen algún tipo de microseguro y reportaron información de sus productos a Fasecolda. Esto nos lleva a afirmar que dada nuestra experiencia es posible lograr que por la vía de los mecanismos de mercado como lo sugiere Prahalad es posible desarrollar y atender seguros para los pobres y que esto se puede conseguir con las mismas regulaciones que otros seguros, y con un mínimo de incentivos para promover el microseguro.

Roberto Junguito
Presidente Ejecutivo Fasecolda

Introducción

De acuerdo con C.K. Prahalad, por largo tiempo las personas de la base de la pirámide han estado excluidas de la economía de mercado formal y no son partícipes de los beneficios de la globalización¹, lo cual deriva en que ésta población tengan que participar de un esquema informal caracterizado por altos costos de transacción y una elevada vulnerabilidad a los riesgos, situación que agrava su condición de pobreza y por ende coarta su posibilidad de salir de ella.

» ***Impera la lógica dominante según la cual las personas pobres no pueden adquirir productos y servicios.***

Según el autor, esta situación pareciera el resultado de un acuerdo histórico entre entidades públicas, privadas y de la sociedad civil, en el que “las soluciones de mercado no pueden conducir al alivio de la pobreza y al desarrollo económico”².

Este hecho no es diferente cuando del acceso a los servicios financieros se trata, pues en el ofrecimiento de productos financieros, también ha imperado la lógica dominante según la cual las personas pobres no pueden adquirir productos y servicios a los que comúnmente acceden quienes no están en condición de pobreza, mucho menos si éstos son de buena calidad, ya que se cree con frecuencia que la población de la base de la pirámide no tiene capacidad de compra y por tanto no constituyen en un mercado atractivo.

Este, entre muchos otros paradigmas, han impedido dimensionar la importancia del segmento de bajos ingresos como un mercado con gran potencial, conformado por cerca de 4.000 millones de personas que, aunque sus ingresos individuales no superan los cuatro dólares diarios, su poder adquisitivo agregado es de más 5.000 billones de dólares al año.

La imposibilidad de ver a las personas de bajos ingresos como un consumidor al que se puede llegar con innovación, le ha significado a este grupo poblacional un sobrecosto entre 5 y 25 veces más por acceder a medicamentos, agua, arroz y el crédito, entre algunos ejemplos.

En Colombia, por ejemplo, un hogar o una microempresa de los estratos 1, 2 y 3 paga intereses de hasta 280% efectivo anual por acceder a un crédito con un prestamista informal.³

Dadas estas circunstancias, en las últimas décadas el desarrollo de las microfinanzas ha cobrado merecida importancia al intentar promover el acceso de las personas pobres a los servicios ofrecidos por instituciones como bancos, compañías de financiamiento, cooperativas y compañías de seguros, entre otras.

En efecto, cuando en el mundo miles de millones de personas viven en condiciones de pobreza y en medio de cierto apartheid financiero⁴, las microfinanzas se configuran como alternativa de negocio que a su vez contribuye en la lucha

los microseguros se han venido desarrollado en diferentes países de economías emergentes como un producto financiero que busca proteger y evitar que ante la ocurrencia de una pérdida o daño, las personas que han logrado superar la pobreza caigan nuevamente en ella. ‹‹

contra la pobreza al atender las expectativas financieras de la base de la pirámide, propiciando instrumentos de ahorro, manejo y transferencia de riesgos y apalancando la creación de negocios, todo lo cual favorece el acceso a bienes y servicios que garantizan la satisfacción de las necesidades de las personas pobres y contribuye a mejorar los niveles de bienestar.

En este orden de ideas el microcrédito, el microahorro, y los microseguros, conforman hoy el portafolio de servicios financieros ofrecidos a la base de la pirámide a través de diversos canales, y cada vez, más entorno a los productos de seguros se empieza a crear un especial interés, fundamentalmente por la vulnerabilidad de este tipo de mercado.

En efecto, de acuerdo con numerosos estudios de mercado, las personas de menores ingresos se encuentran más expuestas a eventos inesperados como enfermedades, inundaciones, accidentes y la pérdida del empleo, lo que conlleva graves consecuencias para el bienestar y las finanzas de dichos hogares, pues su capacidad de respuesta es más limitada respecto a hogares de mayores ingresos.

Con el ánimo de que las personas en situación de pobreza reduzcan su vulnerabilidad al transferir sus riesgos, y tengan incentivos para el emprendimiento, los microseguros se han venido desarrollado en diferentes países de economías emergentes como un producto financiero que busca proteger y evitar que ante la ocurrencia de una pérdida o daño, las personas que han logrado superar la pobreza caigan nuevamente en ella, o que esta condición se acentúe entre quienes aún no han salido de las trampas de pobreza.

Colombia no es ajena a esta iniciativa de promover el acceso de las personas de menores ingresos a los seguros. Una muestra clara de ello, es el desarrollo sobresaliente de Colombia en la oferta de microseguros con respecto a otros países de la región. No obstante lo anterior, es claro que aún son muchos los retos que enfrenta el sector asegurador para alcanzar una mayor penetración del seguro como esquema de protección en los hogares pobres.

Con el fin de promover un mayor entendimiento sobre el tema y el desarrollo del mercado de microseguros en Colombia, FASECOLDA, se ha trazado como objetivo estratégico fomentar la conciencia del riesgo y la cultura del seguro, con el fin de motivar una mayor penetración de los seguros en los estratos bajos.

Desde hace dos años FASECOLDA esta trabajando en entender el mercado de los microseguros en Colombia y en el mundo, con el fin de dinamizar su desarrollo. Es por ello que la industria del seguro del país ha abordado diferentes frentes, tales como el seguimiento a los asuntos de política, regulación y supervisión que favorezcan o afectan el desarrollo de los microseguros, la campaña de comunicaciones, el proyecto de educación

financiera y la documentación de la experiencia colombiana desde el lado de la oferta y de la demanda.

Todo lo anterior, con el propósito de promover las condiciones que hagan del microseguro un negocio rentable y sostenible para las compañías de seguros y que a la vez agregue valor a las comunidades menos favorecidas.

Ahora bien, con el fin de conocer y entender mejor este nuevo mercado y reconocer en qué medida y cómo la oferta de las compañías de seguros hoy responde a las expectativas de los hogares de menores ingresos, fue adelantada un encuesta de demanda, al tiempo que se creó el Sistema de Información de la Oferta de Microseguros en el seno de FASECOLDA.

De conformidad con lo anterior, el presente documento preliminar pretende abordar los resultados de la encuesta de demanda en estratos 1, 2 y 3, que contrató FASECOLDA con la firma YANHAAS para las cuatro principales ciudades del país y en la que se indagó sobre los riesgos que enfrentan las personas de menores ingresos, su comportamiento frente a los mismos, sus percepciones sobre el seguro, la tenencia de seguros y sus hábitos de ahorro, entre otros aspectos.

Igualmente, el documento analizará la oferta de microseguros en Colombia en términos de producción y siniestros, número de riesgos asegurados, valores asegurados y canales de comercialización. Dicha información sale de un Sistema de Información de Microseguros implementado por Fasecolda en el 2008.

Teniendo en cuenta que esta es la primera vez que se hace este ejercicio tan detallado, los resultados para la oferta de microseguros pueden presentar un subregistro de información, toda vez que hay nueve compañías que no han reportado información y algunas de las que sí lo hicieron no reportaron todas sus líneas de negocio de microseguros, hecho que será objeto de revisión y se reportará en la versión definitiva de este documento.

El estudio pretende ser un buen punto de referencia para entender las particularidades del mercado de bajos ingresos e identificar los desafíos sobre los cuales la industria del seguro debe trabajar con el fin de ofrecer productos de microseguros cada vez más ajustados a la realidad de la población pobre colombiana.



Los microseguros son un modelo de negocio rentable y sostenible que ofrece coberturas a las personas de menores ingresos y que es desarrollado por aseguradoras comerciales y del sector cooperativo <<



1. Los Microseguros: Conceptos y Principios

Antes de abordar los resultados de la experiencia colombiana en términos de oferta de microseguros, y de conocer algunas de las particularidades de este nuevo nicho de mercado, es necesario desarrollar una aproximación conceptual al microseguro y sus principios, toda vez que con esta claridad se podrán identificar más claramente los derroteros para la industria del seguro en Colombia en relación con este nuevo negocio.

De acuerdo con el Grupo de Trabajo en Microseguros del CGAP, el microseguro es “la protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio de pagos regulares proporcionales a la probabilidad y al costo del riesgo involucrado”⁵, definición que no dista mucho de la definición tradicional del seguro y cuya principal diferencia radica en hacer expreso el público objetivo al que va orientado este tipo de productos.

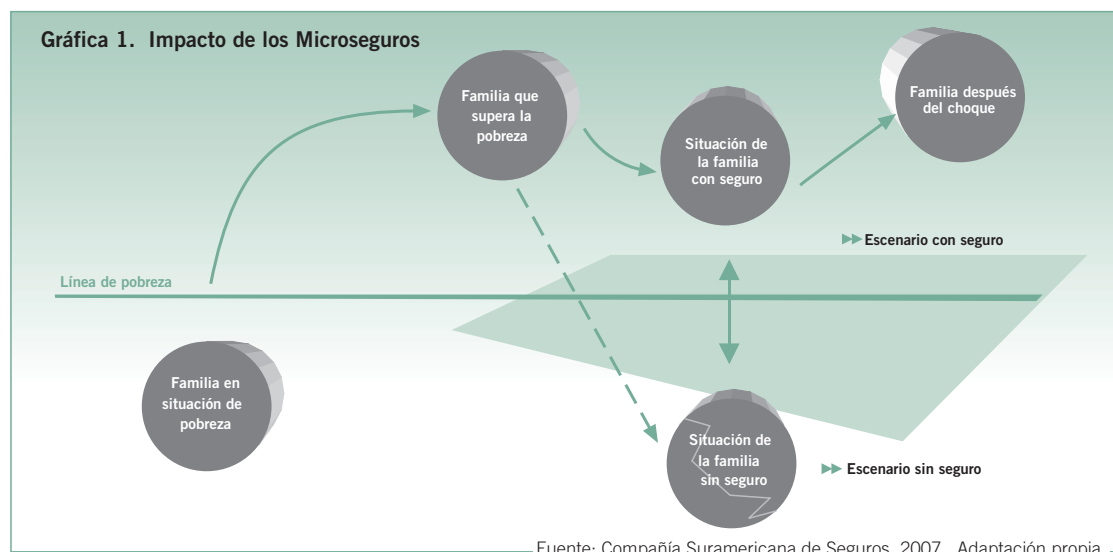
En efecto, para el *Landscape of Microinsurance in the World's Poorest Countries*⁶, los microseguros son fundamentalmente la provisión de seguros a las personas de bajos ingresos.

Ahora bien, cabe hacer claridad que, de acuerdo con el Compendio de Microseguros, documento publicado por la Fundación Munich Re, el Grupo de Trabajo en Microseguros del CGAP y la OIT, existen dos tipos de microseguros: uno de ellos está enfocado en extender la protección social hacia los pobres en ausencia de esquemas apropiados de protección ofrecidos por el gobierno y el otro en un modelo de negocio rentable y sostenible que ofrece coberturas a las personas de menores ingresos y que es desarrollado por aseguradoras comerciales y del sector cooperativo.

En Colombia, a raíz de la Ley 100 de 1993, se crea el Sistema de Seguridad Social Integral, como un conjunto de instituciones, normas y procedimientos que fija el Estado colombiano con el ánimo de garantizar protección integral a las personas frente “a las contingencias que menoscaban la salud y capacidad económica de los habitantes del territorio nacional.”⁸

Este Sistema de Seguridad Social está integrado por los sistemas de pensiones, de riesgos profesionales y de salud. Este último sistema tiene el objeto, según el Artículo 152 de la Ley 100, de regular el servicio público esencial de la salud y crear condiciones de acceso a los servicios de salud de toda la población mediante un esquema de aseguramiento en el que las personas con capacidad de pago participan como afiliados al Régimen Contributivo, mientras que quienes viven en condición de pobreza, gracias al aporte del Estado, participan como afiliados al Régimen Subsidiado.⁹

Según datos del Ministerio de la Protección Social, a Junio de 2008 cerca de 21,6 millones de colombianos estaban afiliados al régimen subsidiado, garantizando así la prestación de los servicios del Plan Obligatorio de Salud a más de la mitad de los colombianos, todos ellos sin capacidad de pago. No obstante la existencia



de este importante esquema de aseguramiento en salud ofrecido por el Estado colombiano, el enfoque desde el cual se abordarán los microseguros en el presente documento será aquel en el que las compañías de seguros de carácter comercial y cooperativo afiliadas a FASECOLDA ofrecen protección a las personas de bajos ingresos.

En ese orden de ideas, para efectos de este documento los microseguros se configuran como productos diseñados y ofrecidos por compañías de seguros para cubrir a la población de menores ingresos, con coberturas limitadas y primas de bajo precio, cuyo propósito es prevenir que ante choques económicos inesperados estos hogares caigan más en la pobreza al tener que desviar sus ingresos a la atención de los mismos, reducir su consumo básico, disminuir su patrimonio y aumentar su endeudamiento. (ver gráfica 1)

Más allá de la definición, expertos en el tema han subrayado la importancia de no descuidar aspectos relevantes del producto que garantizan el acceso de los hogares de la base de la pirámide a los seguros y su permanencia, y los cuales se consideran como imprescindibles en este nuevo negocio.

En efecto, elementos puntuales al momento de la suscripción, la reclamación, el pago de indemnizaciones y la redacción de la póliza en sí, evidencian que, al contrario de ser los productos habituales con primas reducidas y valores asegurados recortados, los microseguros son productos que responden a unas características y necesidades puntuales de la población de bajos ingresos, y que descuidar esto puede conducir al fracaso del producto y de la iniciativa de atender este segmento de la población.

Teniendo en cuenta lo anterior, el primer gran reto es conocer el grupo objetivo a través de estudios de mercado que contribuyan a reconocer los riesgos a los que están expuestos, su capacidad de pago, sus expectativas frente al aseguramiento y las razones que los inhiben de la compra de

El ejercicio de bajar los precios es importante para garantizar el acceso, pero no es lo único que se debe tener en cuenta a la hora de explorar este mercado <<

seguros, entre otros aspectos. De acuerdo con esto, el producto de microseguros, y todo el esquema de operación que lo rodea, exige un diseño desde la base hacia arriba en el que se involucre a la población objetivo y al canal de distribución inicialmente.

De acuerdo con Prahalad, hay 12 principios de innovación para penetrar en la base de la pirámide, y en los que plantea grandes desafíos y una nueva filosofía que permita llegar a este nuevo mercado, algunos de los cuales se desarrollarán a continuación.

Según con el autor, el ejercicio de bajar los precios es importante para garantizar el acceso, pero no es lo único que se debe tener en cuenta a la hora de explorar este mercado, pues además de esto, es necesario empezar a comprender una nueva relación precio – desempeño.

Son numerosos los ejemplos en donde la reducción del precio de un bien o servicio, sumado a la facilidad de pago en montos pequeños y periódicos conforme a los flujos de caja de los consumidores y a la entrega de un valor agregado, ha permitido llegar a la base de la pirámide y generar utilidades, pues a pesar de que el margen por unidad es muy reducido la ganancia por volumen es alta. Sin embargo esto es el resultado de la adopción de procedimientos estandarizados y de la reducción de los costos de operación que aumentan la eficiencia sin sacrificar la calidad.

En términos de microseguros, el principio que propone un nuevo entendimiento sobre el desempeño de los precios, sugiere que si bien las personas pobres no pueden pagar altos precios en el valor de las primas, ello no significa que deban ser cubiertos con productos de pobre calidad en donde, por ejemplo, los procesos de reclamación y pago de siniestros sean dispendiosos y complejos, caso en el cual la penetración de los seguros seguirá siendo muy baja.

Esto se explica porque el costo que las personas pobres asumen para acceder a un producto específico le ha significado en muchos casos un sacrificio, razón por la cual esperan poder gozar de las ventajas que les ofrezca el mismo, de no ser así, es decir, de no verse beneficiado con su adquisición, su interés por acceder a él nuevamente será considerablemente menor.

No obstante, conocer al mercado objetivo y un nuevo entendimiento sobre la relación precio – desempeño no es suficiente si el negocio de los microseguros no se fundamenta en la ley de los grandes números, es decir, si no logra un volumen tal de clientes que permita la diversificación del riesgo y generar altos rendimientos del capital invertido.



Lograr esto es posible si se hace uso de la tecnología, la cual puede ser una gran aliada para abaratar costos de operación, incrementar la eficiencia y la productividad.

Por otro lado, el proceso del diseño de un producto de esta naturaleza requiere de la creatividad e innovación de la compañía para articular los intereses de los asegurados y de las compañías de seguros, de esta manera se espera que en los microseguros las condiciones sean lo suficientemente claras, y pocas las exclusiones, toda vez que ello puede resultar costoso de administrar para la compañía y desincentivar la compra.

Adicionalmente, el segmento de los bajos ingresos, dada su baja escolaridad, requiere de una póliza en lo posible de riesgos nombrados, que sea clara, transparente, sencilla, sin letra menuda y en un lenguaje apropiado para un público que no conoce la terminología tradicional de los seguros, de lo contrario una póliza para un microseguro que adopte el esquema del seguro tradicional no sólo generará desconfianza en los asegurados, sino que impide que la venta se realice en corto tiempo.

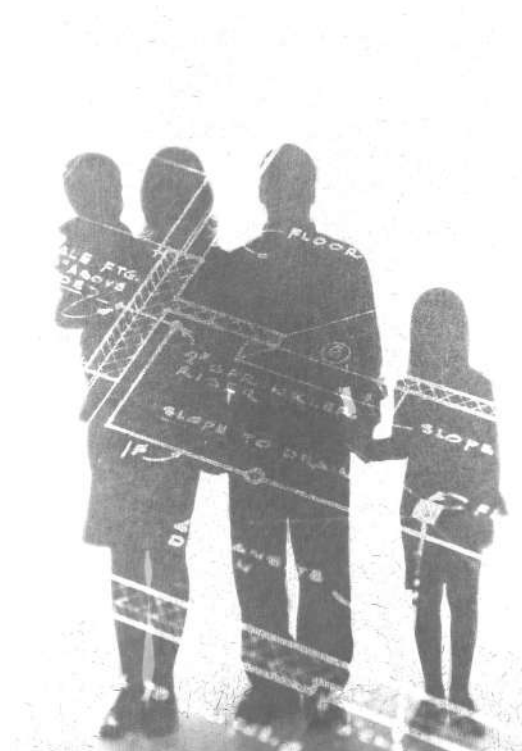
Esto resulta más fácil si las coberturas, tal y como se espera, son pequeñas y si preferiblemente cubren un riesgo de forma completa y no muchos riesgos parcialmente.

De otro lado, con el fin de garantizar la facilidad en el acceso y a su vez el recaudo de las primas, se debe hacer un especial acento en la selección adecuada del canal de comercialización, procurando integrar la suscripción y la recolección de primas a transacciones comerciales que sean habituales para el mercado de bajos ingresos.

Entre los criterios para la selección apropiada del canal deben contemplarse el conocimiento del mercado objetivo, el acceso al mismo, la capacidad de comercializar de forma masiva, la inmediatez de la venta, el uso de la tecnología y el recaudo periódico. La ausencia de estos criterios posiblemente será una barrera en la penetración de este mercado.

En la actualidad los modelos más exitosos en la comercialización de los seguros para los estratos bajos son los del socio – agente, en donde una compañía ofrece estos productos, por ejemplo, a través de entidades microfinancieras; el modelo de venta por intermedio de cooperativas y mutuales; o la venta directa.

Cualquiera que sea el esquema empleado, y dada la sencillez y claridad del producto, la comercialización puede realizarse a través de personas con una idoneidad y conocimiento básico del seguro, pero lo suficientemente bien informadas sobre el producto (cobertura, condiciones, exclusiones, etc.) y los procesos de reclamación, con el ánimo de garantizar la orientación y transparencia de cara al cliente.¹⁰



Lo anterior no sólo contribuye en la generación de confianza entre compañías y asegurados en tanto que el perfil del agente es menos calificado y por ende más cercano al nicho de mercado, sino que a la vez es útil en la reducción de los costos para la aseguradora dado el tipo del recurso humano empleado.

Adicionalmente, la literatura sobre microseguros sugiere no sólo reducir al máximo los costos operativos para las compañías, sino también los costos de transacción para los clientes, como aquellos derivados de la búsqueda de información, de la suscripción, de la reclamación, entre otros. Esto recobra un gran sentido si se tiene en cuenta que la funcionalidad de este tipo de seguros es diferente a la de un seguro convencional.

Es por esto que el recaudo de las primas, la gestión de los reclamos y el pago de siniestros en los microseguros debe caracterizarse por la simplicidad y la rapidez, máximo si tenemos en cuenta que los valores asegurados son pequeños y por tanto las técnicas y procedimientos para la recolección de primas, la reclamación y la verificación del siniestro no pueden ser iguales a las utilizadas regularmente en los seguros tradicionales.

De ser así, esto tendría elevados costos para los clientes, muchos de ellos microempresarios y trabajadores por horas, en términos de tiempo, de oportunidad e incluso de transporte y bienestar, lo cual podría resultar lesivo para la compañía en términos de confianza.

De otro lado, de acuerdo con Prahalad “la innovación en los mercados de la base de la pirámide exige inversiones significativas en la educación de los clientes en cuanto al uso adecuado y a los beneficios de productos y servicios específicos”.¹¹

En este orden de ideas y dada la particularidad del seguro, cabe enfatizar en la importancia de adoptar estrategias de formación que le permitan a las personas de bajos ingresos ser conscientes de sus riesgos y las consecuencias que se derivan de ellos, adoptar medidas de prevención y protección, y entender qué es y cómo funciona el seguro.

Esto no sólo resulta útil para que a la hora de tomar decisiones frente al manejo de sus riesgos éstas sean bien informadas, sino que a la vez puede generar cambios en sus percepciones frente al seguro, muchas de ellas fundadas, naturalmente, en el desconocimiento.

En consecuencia, los principios de los microseguros que se abordaron previamente, sugieren repensar este modelo de negocio y ajustarlo a unas nuevas condiciones y características propias de un mercado hasta ahora desconocido, el cual exige de las compañías su capacidad de innovación y creatividad para que logre ser rentable y perdurable en el tiempo, so pena de su fracaso.



Capítulo 2. La demanda de microseguros en Colombia

De acuerdo con el Departamento Nacional de Planeación, en 2006, el 45% de la población colombiana, es decir 20,3 millones de personas, vivía con menos de \$ 232.000 pesos mensuales, el equivalente a menos de cuatro dólares diarios. Por su parte, el 12% de los colombianos (5,4 millones de personas) tenían ingresos menores a \$ 94.709 pesos al mes, ello significa menos de un dólar al día.

A pesar del significativo impacto que tienen los choques adversos a las finanzas y el bienestar de los hogares de menores ingresos, la tenencia del seguro en esta población es muy baja, tan sólo del 8,7% sobre el total de población en pobreza, según la encuesta que elaboró Fasesolda en el 2007 entre sus compañías de seguros.¹²

Por largo tiempo esta baja penetración se ha explicado no sólo por la falta de ingreso en los hogares pobres, si no también por su menor conciencia frente a los riesgos, su desconocimiento sobre el seguro y por una oferta insuficiente de seguros dirigidos a cubrir a las pobres frente a eventos inesperados.

Sin embargo, ahora cuando se empieza a ver en la base de la pirámide una gran oportunidad de negocio, las compañías de seguros han venido adaptándose a estas condiciones particulares y por ello hoy, a diferencia de hace unas décadas, ya es posible encontrar seguros más apropiados para una población con ingresos bajos e irregulares.

Aún cuando esto es un gran comienzo, el mayor de los retos es entender bien ese nuevo nicho de mercado y ofrecer, basados en ese conocimiento, seguros que respondan a las necesidades de los cerca de 20 millones de colombianos que hoy no están protegidas con ningún seguro, salvo el de salud ofrecido por el Estado.

Sin lugar a dudas conocer el mercado al cual se espera dirigir un producto es uno de los determinantes del éxito y en seguros esta premisa no es diferente.

Entender bien el comportamiento de la base de la pirámide frente a sus riesgos no sólo ayudará a identificar oportunidades de negocio y condiciones particulares de este segmento para ajustar la oferta de microseguros, sino más aún, permitirá con el tiempo reconocer cambios en la penetración de los seguros y el impacto de los riesgos en el bienestar de los hogares.

En el 2007 FASECOLDA desarrolló un primer ejercicio cuyos resultados fueron de gran utilidad para entender comportamientos asociados a riesgos en los hogares de estratos 2 al 6. Dicha experiencia fue un muy buen inicio en este

» *Las personas son más concientes de su exposición a los riesgos cuando conocen casos de personas con características socio-económicas similares, a quienes les haya ocurrido un siniestro similar.*



propósito de conocer este nuevo nicho de mercado y evidenció la necesidad de llevar a cabo un estudio de demanda que además incluyera el estrato uno, y de profundizar en importantes hallazgos que se encontraron en la primera encuesta.

En consecuencia, con el ánimo de conocer los riesgos a los que están expuestas las personas de los estratos 1, 2 y 3; los mecanismos comúnmente utilizados para cubrir los gastos que se derivan de dichas emergencias; la tenencia y percepción del seguro; sus hábitos de ahorro y las razones que los motivan a no asegurarse, FASECOLDA contrató en el 2008 la realización de una encuesta en 550 hogares en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

La estratificación socioeconómica es una clasificación de la población en seis niveles, se hace según características similares en cuanto al grado de riqueza y calidad de vida de los hogares. Es determinada indirectamente por las condiciones físicas de las viviendas y su localización.¹³ El estrato uno hace referencia a los hogares con menor riqueza y calidad de vida y, el seis el de mejores condiciones socioeconómicas. La encuesta se hace en los estratos 1, 2, y 3 ya que en estos estratos se concentra una alta proporción de la población de la base de pirámide colombiana.

2.1 Características Socio-Demográficas

Esta encuesta, desarrollada por la firma YANHAAS, es representativa de los hogares en los estratos socio económicos 1, 2 y 3 de las cuatro principales ciudades del país. Los resultados correspondientes a las características socio-demográficas son fundamentales para entender posibles necesidades al interior de esta población.

De los 550 hogares encuestados el 20% son del estrato uno, 42,3% están en el estrato dos y 37,7% son del estrato 3. Los encuestados, 64,5% mujeres y 35,5 hombres, manifestaron que las decisiones sobre la adquisición y pago de servicios las toman únicamente ellos en un 42,3% y alguien más (por lo general la pareja) en un 39,9%, mientras de todo el núcleo familiar en un 17,8%. Por lo tanto, las mujeres tienen una participación importante en las decisiones de gastos del hogar.

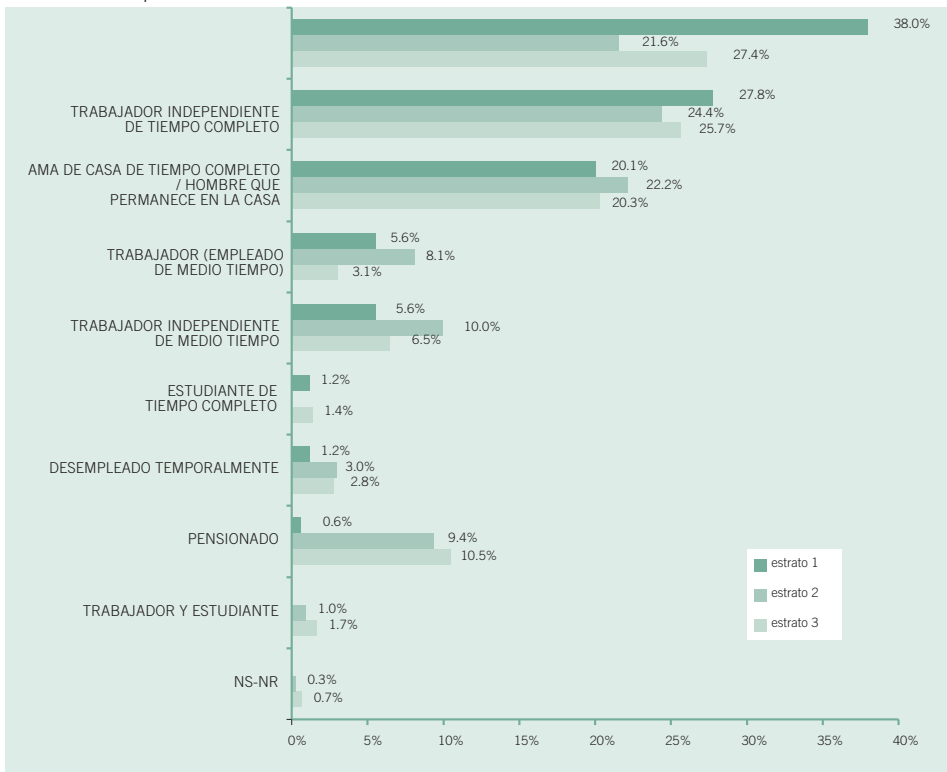
El 36% de los hogares está compuesto por la pareja y los hijos, el 21% por parejas con hijos y otros parientes y un 11% de madres cabeza de hogar. De los hogares que dijeron tener hijos, el 31% tienen dos hijos, el 25% uno y el 31% tres hijos.

Al indagar sobre la ocupación de los encuestados la mayoría respondieron ser trabajadores de tiempo completo dependientes o independientes. Las personas del estrato uno son empleados de tiempo completo en un 38% e independientes en un 27,8%. (Ver Gráfica 2)



En el estrato dos son más los independientes que los empleados 24,4% y 21,6% respectivamente, mientras que en el estrato tres son más los empleados que los independientes, 27,4% y 25,7%. Adicionalmente, existe una alta participación de personas que se dedican al cuidado de la casa de tiempo completo. Este hecho, sumado a la alta participación de trabajadores independientes, se puede traducir en una alta volatilidad de los ingresos de los hogares.

Gráfica 2. Ocupación de los Encuestados

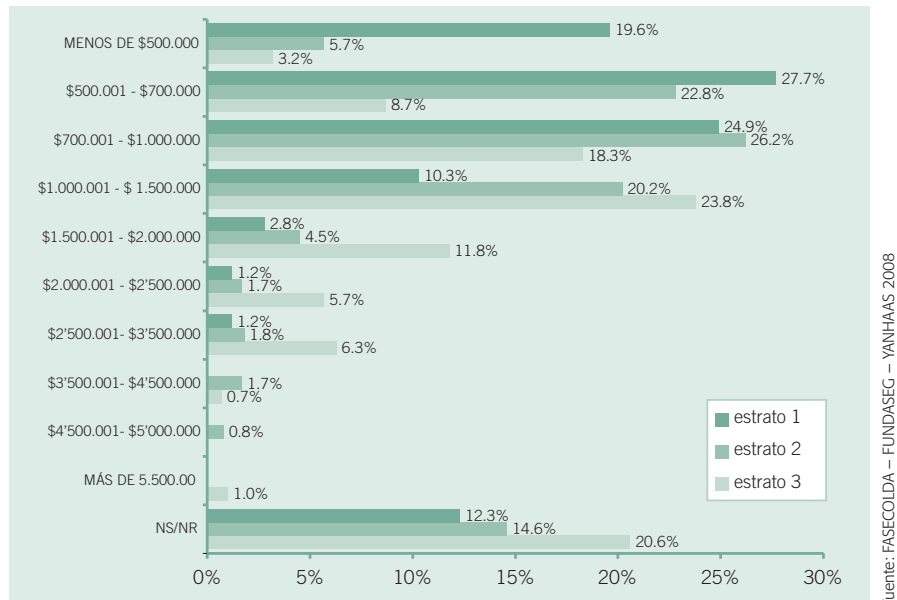


Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

La mayoría de los hogares reporta tener ingresos mensuales inferiores a tres salarios mínimos.¹⁴ Este ingreso debe ser suficiente para el gasto vital en alimentación, servicios públicos, transporte y vestuario. En el estrato uno se reportan más casos de hogares con ingresos inferiores a \$500.000 pesos, 19,6% y de ingresos entre \$500,000 y \$700,000 pesos 27,7%. (Ver Gráfica 3)

Por su parte, en el estrato tres solo 3,2% y 8,7% de los hogares reportan tener ingresos mensuales entre los mismos rangos, respectivamente. Esto indica que aparentemente existe una brecha de ingreso alta entre el estrato uno y el tres, ahora bien, no se debe interpretar con esto que el estrato tres tiene mucho dinero, sino que las restricciones presupuestales en el estrato son mucho más apremiantes.

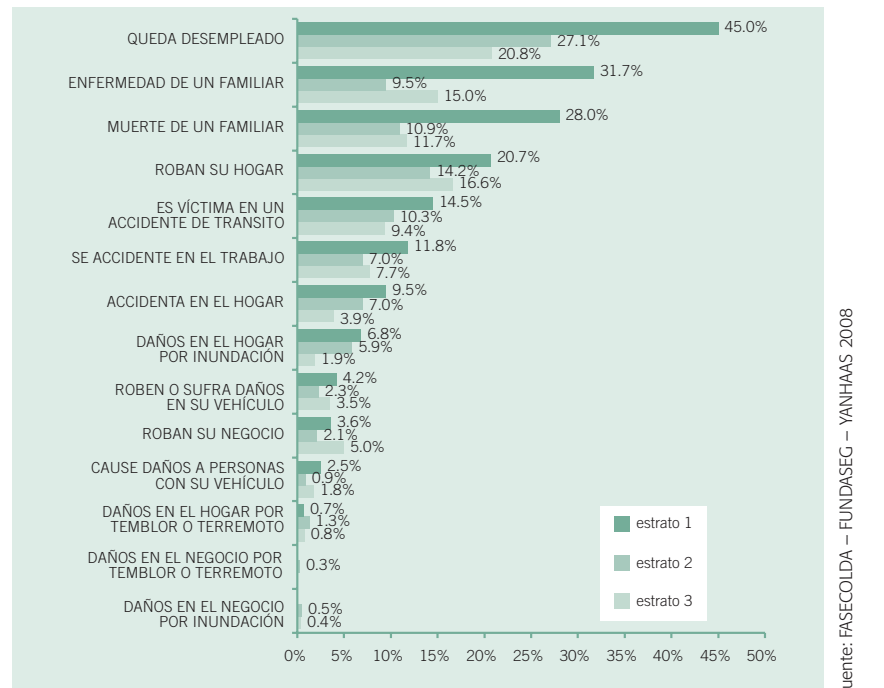
Gráfica 3. Ingreso Mensual del los Hogares por Estrato



2.2 Riesgos que más Enfrentan las Personas de Bajos Ingresos

Se preguntó sobre la experiencia personal de los encuestados de la ocurrencia de una lista de riesgos, así como si tenían conocimiento de alguien cercano, un familiar o amigo, que se hubiese visto afectado por los mismos riesgos. La justificación a esta pregunta radica en que puede ser muy probable que las personas sean más concientes de su exposición a los riesgos cuando conocen casos de personas con características socio-económicas similares, a quienes les haya ocurrido un siniestro.

Gráfico 4. Riesgos Sufridos: Experiencia Personal



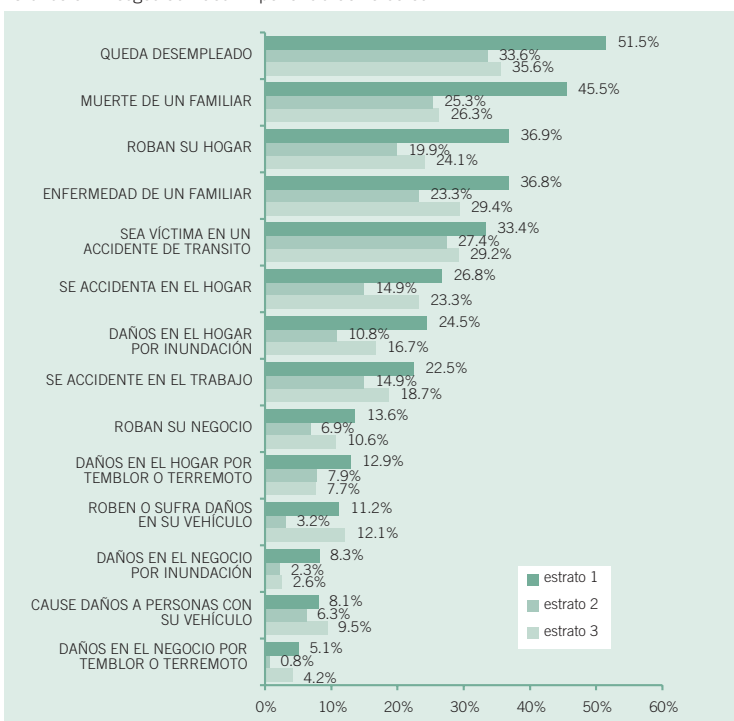
Los eventos que más han afectado a los encuestados son el desempleo, enfermedad y muerte de un familiar o miembro del hogar, con una mayor ocurrencia en el estrato uno (Ver Gráfico 4).¹⁵

Estos riesgos, como los que involucran un periodo de incapacidad, pueden afectar significativamente el nivel de ingresos del hogar a la vez que aumentan los gastos. Por ejemplo, cuando una de las personas que aporta al sostenimiento del hogar sufre uno de estos riesgos, no sólo se deja de percibir ingresos, sino que a la vez se incurre en gastos como medicamentos y hospitalización.

Como era de esperarse los riesgos que ocurren a terceros conocidos por los encuestados muestran un comportamiento similar a la experiencia personal. El desempleo sigue siendo el de mayor importancia. Sin embargo la muerte de un familiar cobra mayor importancia al igual que el robo del hogar. (Ver Gráfica 5)

Es común tanto a las experiencias personales como a la de terceros, que los daños ocurridos a bienes, como lo son la casa, el negocio y el carro, ocurren con menor frecuencia que los riesgos que afectan directamente a las personas. Por lo tanto puede haber una mayor necesidad de seguros de personas que de daños en esta población. Adicionalmente, en general, las personas de estrato uno, en experiencia personal y de terceros, reportan mas casos de eventos negativos, lo que se puede interpretar como una mayor vulnerabilidad en este estrato que en los otros dos.

Gráfico 5. Riesgos Sufridos: Experiencia de Terceros



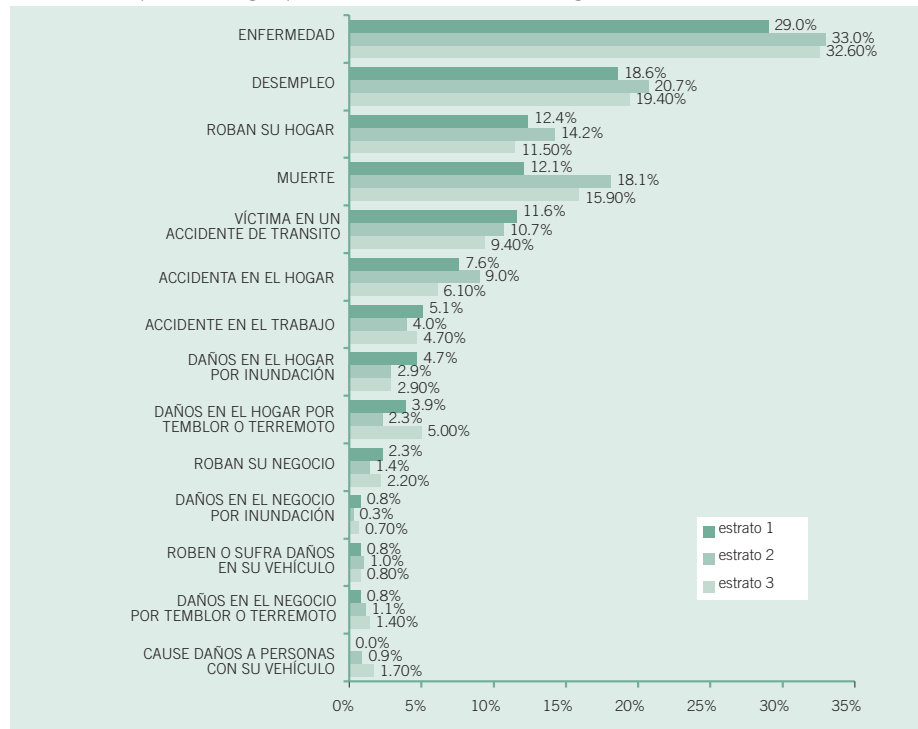
» Los daños ocurridos a bienes, como lo son la casa, el negocio y el carro, ocurren con menor frecuencia que los riesgos que afectan directamente a las personas.

Fuente: FASECOLDIA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

2.3 Eventos de Mayor Impacto: Percepción y Realidad

Los riesgos tienen impactos económicos de diferente magnitud, dependiendo de la naturaleza del mismo y las características socioeconómicas del afectado. Para conocer la percepción que tienen los encuestados respecto de cuáles riesgos tienen un mayor impacto económico se analizó el Gráfico 6.

Gráfico 6. Percepción de Riesgos que mas Afectan las Finanzas del Hogar



Fuente: FASECOLDIA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

El riesgo de mayor impacto económico es la enfermedad

El riesgo de mayor impacto económico es la enfermedad, hecho cierto, sin mayores diferencias en los tres estratos, lo cual es posible explicar por altos costos de hospitalización y medicamentos. Ahora, si este evento ocurre al jefe del hogar o una de las personas que ayuda al sostenimiento del mismo, el impacto puede ser aún mayor. Para enfrentar riesgos de esta naturaleza las personas dijeron destinar en promedio \$1,5 millones de pesos (alrededor de USD\$ 658 dólares), cifra que resulta alarmante teniendo en cuenta que el ingreso mensual de muchos hogares es bastante inferior.

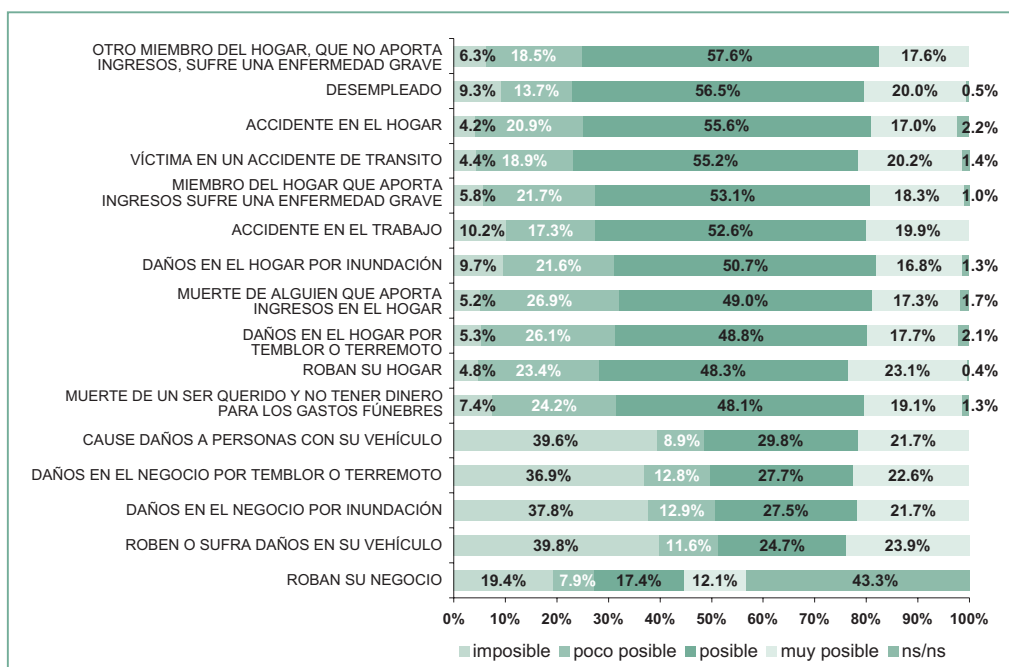
Cuatro riesgos, enfermedad, desempleo, robo en el hogar, y muerte, son los que más sufren los hogares y los de mayor impacto económico. Como se verá más adelante, el alto costo del robo del hogar puede estar explicado por el hecho que las personas guardan los ahorros en la mayoría de los casos en la casa.

De otro lado, existe una elevada conciencia de la exposición que se tiene frente a las situaciones indeseables, pues en general todos los

riesgos son considerados posibles, siendo el desempleo, los accidentes en el hogar y de tránsito, así como las enfermedades graves, tanto en el jefe del hogar como en otros miembros del mismo, las situaciones más probables según los encuestados. (Ver Gráfica 7)

Yanhaas, por medio de una prueba estadística demuestra que la percepción sobre la probabilidad de que ocurra un riesgo esta influenciada por experiencias propias y el conocimiento de la experiencia de terceros.¹⁶ Esto sin duda refuerza la idea sobre la importancia de crear conciencia haciendo referencia al hecho de que si a alguien le ocurrió a nosotros también nos puede pasar. Por ejemplo, 50.9% de las personas que mencionaron conocer a alguien que sufrió un robo es su hogar perciben la ocurrencia del mismo riesgo como muy posible. Así mismo las personas que conocen casos de terceros que cayeron en una situación de desempleo perciben muy posible en un 33,8% y posible en un 39% caer en la misma situación.

Gráfica 7. Percepción Sobre la Posibilidad de Ocurrencia



2.4 Estrategias para Responder ante Riesgos

Como se ha podido observar en líneas anteriores, los hogares de menores ingresos son más vulnerables a riesgos como el desempleo, la enfermedad y la muerte de alguno de sus miembros, situación que es preocupante toda vez que son precisamente las personas en condición de pobreza las menos dotadas de herramientas que permitan hacer frente a eventos inesperados que ocasionan graves consecuencias financieras.

Alta participación del préstamo para cubrir emergencias. <<

Según la Encuesta de Calidad de Vida del DANE, ante situaciones apremiantes los hogares de bajos ingresos acuden al endeudamiento informal, a la disminución del consumo de alimentos, a la deserción escolar de uno de los hijos para iniciar la vida laboral y al gasto de sus ahorros.¹⁷

Por su parte, otros estudios han encontrado que para cubrir los gastos relacionados con las emergencias, los hogares y microempresas de niveles socioeconómicos 1, 2 y 3, acuden en mayor proporción a créditos con amigos y familiares, seguida de la opción de liquidar sus ahorros, los cuales se destinan en un alto porcentaje al pago de deudas, al consumo del hogar y a las mejoras de vivienda.¹⁸

Con el fin de comprender qué tan preparados están los colombianos de bajos ingresos para responder a posibles emergencias, la encuesta contratada por FASECOLDA y FUNDASEG indagó sobre las estrategias utilizadas por sobrellevar estas eventualidades.

Los resultados revelan que ante sucesos inesperados que exijan el gasto de recursos, el 27,5% acudiría a sus allegados para pedir dinero prestado, el 14,8% gastaría sus ahorros y el 12,6% optaría por solicitar préstamos con entidades como bancos. (Ver tabal 1)

La alta participación del préstamo (55,2%) para cubrir emergencias llama la atención, si tenemos en cuenta que algunos de los riesgos que suceden comúnmente a los pobres, los cuales coinciden con los riesgos que a su juicio mayor impacto tendrían para las finanzas del hogar, están relacionados por lo general con la pérdida de ingresos como el desempleo y la enfermedad de quien aporta ingresos al hogar.

Esto permite inferir que el préstamo, como herramienta para solventar la emergencia de forma inmediata, es útil, sin embargo, es necesario subrayar que puede tener serias consecuencias al mediado y largo

Tabla 1. Respuestas a una Emergencia Hipotética

| | TOTAL | ESTRATO | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | | UNO | DOS | TRES |
| PRÉSTAMO DE UN AMIGO O FAMILIAR | 27.5% | 20.1% | 33.0% | 26.1% |
| GASTAR LOS AHORROS | 14.8% | 13.3% | 12.9% | 17.9% |
| PRÉSTAMO CON BANCOS | 12.6% | 6.8% | 11.7% | 17.4% |
| EMPEÑAR O VENDER UN ACTIVO | 6.5% | 10.0% | 5.9% | 4.8% |
| PRÉSTAMO FONDO EMPLEADOS O COOPERATIVAS | 6.0% | 5.5% | 4.7% | 7.8% |
| REDUCIR GASTOS EN RECREACIÓN Y CUIDADO PERSONAL | 5.4% | 7.3% | 5.1% | 4.5% |
| RECURSOS PROPIOS O FAMILIARES DIFERENTES A AHORROS | 5.4% | 6.6% | 4.4% | 5.9% |
| PRÉSTAMO DE UN PRESTAMISTA | 4.7% | 8.6% | 3.5% | 3.5% |
| PRÉSTAMO DE UN FONDO FAMILIAR | 4.4% | 7.1% | 3.9% | 3.1% |
| UTILIZAR UN SEGURO CON EL QUE SE CUENTA | 3.7% | 1.0% | 5.2% | 3.9% |
| RIFAS Y COLECTAS | 3.2% | 3.8% | 4.8% | 0.8% |
| BUSCAR OTRO TRABAJO O AMPLIAR JORNADA DEL NEGOCIO | 2.9% | 4.9% | 2.4% | 2.2% |
| AHORRAR EN COMIDA | 2.0% | 2.5% | 2.4% | 1.0% |
| REDUCIR GASTOS EN EDUCACION | 0.7% | 1.5% | 0.2% | 0.8% |
| OTROS | 0.4% | 0.9% | 0.0% | 0.4% |
| TOTAL | 100% | 100% | 100% | 100% |

plazo, toda vez que el pago de las obligaciones dependerá de los ingresos, los cuales se ven afectados como consecuencia del riesgo, lo que muchas veces puede llevar a cubrir la deuda con más deuda, con la venta de activos o con otras estrategias inapropiadas que pueden resultar siendo más lesivas al bienestar de los hogares.

Las fuentes de crédito que serían exploradas por los encuestados en un eventual riesgo serían los amigos y familiares en primera instancia, seguido de los bancos, los fondos de empleados y/o cooperativas y los prestamistas, sin embargo, quienes dijeron haber sufrido alguna emergencia, la cual fue cubierta con un crédito, acudieron primero a los amigos o familiares, seguido del prestamista y por último el banco.

Es de resaltar que la opción de préstamo con un fondo de empleados o cooperativas es menor que la de un banco, lo cual se puede explicar por el carácter informal del empleo en este tipo segmento de la población.

El análisis por estrato indica que el estrato uno es el que en mayor medida estaría dispuesto a empeñar o vender activos (10,0%), solicitar crédito con el prestamista (8,6%), apretarse el cinturón en recreación y comida (7,3% y 2,5% respectivamente) y buscar un ingreso adicional o ampliar sus jornadas de trabajo (4,9%). Igualmente, considerarían la opción de solicitar préstamos a fondos familiares o liquidarían sus ahorros en cadenas o natilleras (2,6%), lo cual resulta coherente dada su mayor participación en este esquema de ahorro informal.¹⁹

En contraste, el estrato dos es el más dispuesto a acudir a préstamos con familiares (33,0%) y a utilizar un seguro con el que cuentan (5,2%). Por su parte el estrato tres expresó su intención de acceder a los bancos (17,4%) para solicitar un préstamo con el fin de cubrir los posibles gastos asociados con una emergencia, lo cual es coherente dada la mayor bancarización de este estrato en comparación con los estratos uno y dos.

Así mismo, el estrato tres manifestó que gastaría sus ahorros para cubrir las pérdidas ocasionadas por un evento inesperado (17,9%), lo cual coincide con la mayor incidencia del ahorro en este segmento.

Es importante resaltar que las estrategias adoptadas por las personas frente a situaciones hipotéticas coinciden con algunas de sus respuestas ante emergencias reales. En efecto, cuando se indagó sobre cómo hicieron las personas para cubrir los gastos de pérdidas que efectivamente sufrieron, el 28,8% manifestó que acudió al crédito con

» *Imperan las medidas de reacción frente a las de protección.*

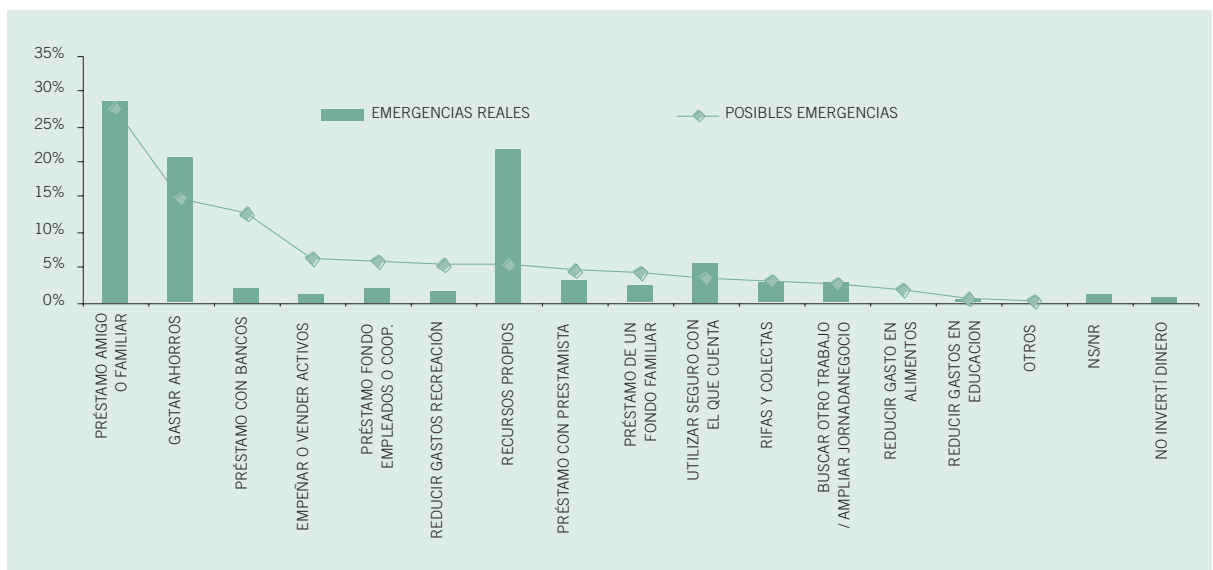


un familiar o amigo, lo cual concuerda con las respuestas dadas por los encuestados cuando se les preguntó de dónde sacarían el dinero para enfrentar una posible pérdida (27,5%).(Ver Gráfica 8)

Llama la atención que la segunda estrategia más utilizada para responder a eventos inesperados es el ahorro, siendo mayor cuando se indaga por sucesos reales (20,5%) que por hechos hipotéticos (14,8%).

Mientras que el préstamo en bancos fue considerado como la tercera opción para cubrir los gastos de una futura emergencia (12, 6%), la realidad evidencia que es mayor la proporción que acude al uso de recursos propios como el salario (21,9%).

Gráfica 8. Respuestas a Emergencias Ciertas por Estrato



Fuente: FASECOLIDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

De otro lado, el 3,7% manifestó que utilizaría un seguro con el que cuentan después de la ocurrencia de un riesgo, sin embargo sobrepasa el hecho de que el 5,7% en efecto hizo una reclamación para hacer frente a una emergencia que realmente sucedió. No obstante esto, el dato coincide con la baja penetración de esta herramienta financiera en éste segmento de la población.

Las estrategias de respuesta por estrato parecen no ser muy diferentes. Mientras que en el estrato uno y dos la opción más utilizada es el préstamo con un familiar o conocido, en el estrato tres es la liquidación de los ahorros.

De otro lado, medidas perversas como el préstamo con un prestamista (3,5%), la venta de activos (1,2%), la disminución del gasto en alimentos (0,3%) y el abandono obligado de la escuela de uno de los hijos (0,2%), tuvieron una menor participación entre quienes

dijeron haber sufrido una emergencia, lo cual no coincide con los hallazgos de la Encuesta de Calidad de Vida del 2003, en donde una gran proporción de las personas con bajo nivel de ingreso dijo utilizar ese tipo de estrategia.

» **62% de las personas encuestadas dijo no estar ahorrando.**

Ahora bien, aunque la participación de estas estrategias de respuesta es muy baja, no deja de ser preocupante que las personas tengan que acudir a este tipo de medidas que tienen gran impacto en la calidad de vida de los hogares.

Finalmente, el 39,3%, de las personas optó por la alternativa del préstamo para enfrentar sus riesgos, lo que significa que para atender los costos relacionados con emergencias imperan las medidas de reacción (ex –post), frente a las de protección (ex –ante), lo cual demuestra que los hogares son reactivos a los riesgos y no adoptan mecanismo previos para poder solventar una emergencia en caso de que esta ocurra, y así evitar que el impacto en su calidad de vida sea menor.

2.5 El Ahorro: Oportunidad para el Seguro

Es usual pensar que las personas de bajos ingresos no ahorran. Contrario a esto, recientes investigaciones de mercado han encontrado que hay ahorro en los estratos bajos, lo cual resulta ser atractivo para quienes desean penetrar en el mercado de la base de la pirámide.²⁰

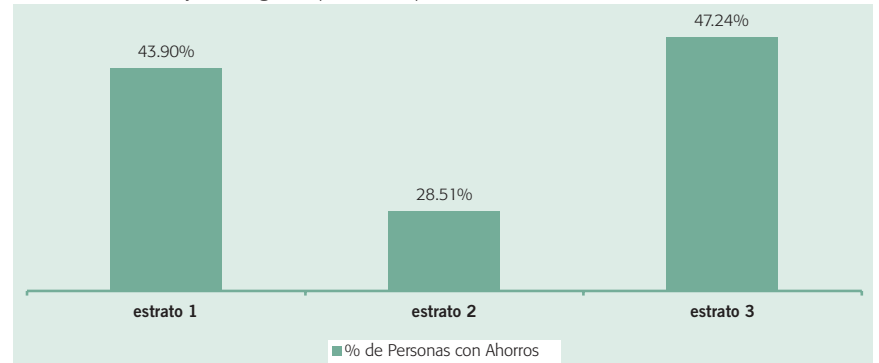
La encuesta contratada por FASECOLDA y FUNDASEG indagó sobre la tenencia de ahorros en los hogares de bajos ingresos, así como el monto, la frecuencia y el canal, todo lo cual puede ser útil para entender aún mejor el racionamiento de este nuevo nicho de mercado y reconocer posibles campos de acción hasta ahora inexplorados.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, el 62% de las personas encuestadas dijo no estar ahorrando, lo que denota una escasez de liquidez que se constituye en un reto para la oferta de seguros en este segmento de la población. Esto significa que para lograr incluir este producto financiero dentro de la canasta de los hogares pobres se debe no sólo atender esta condición particular, sino también ser innovador y fomentar la conciencia sobre la importancia de la protección y el adecuado manejo de los riesgos.

Sin embargo, por otro lado sorprende que del 38% de los encuestados que reporta estar ahorrando, cerca de un 30% lo hace pensando en posibles emergencias, lo que evidencia una gran ventaja para el negocio de los microseguros, y permite pensar que cada vez más las personas son conscientes de sus riesgos y sus consecuencias.

Según la encuesta, el estrato que más ahorra es el tres (47,2%), seguido sorprendentemente del estrato uno, en donde el 43,9% de las personas ahorra, mientras que en el estrato dos es en donde menos se reporta ahorro con un 28,5%. (Ver Gráfica 9)

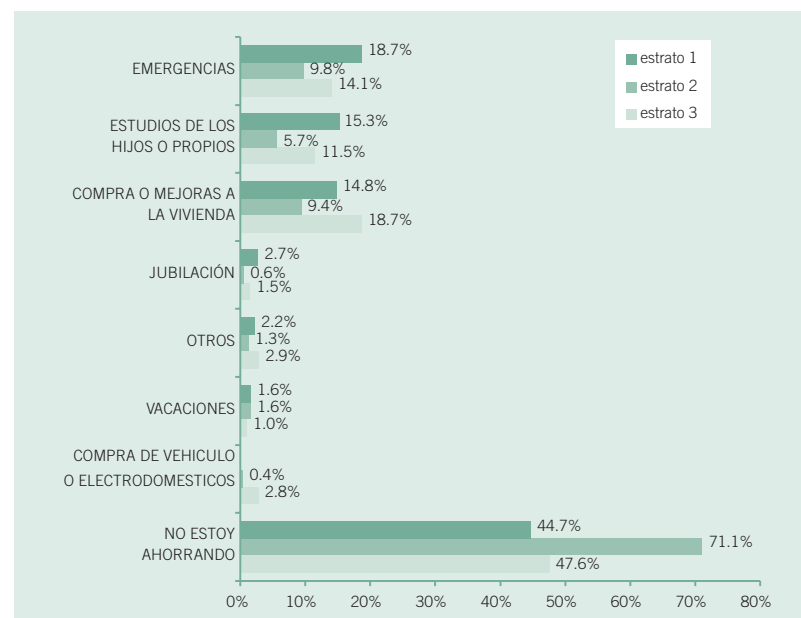
Gráfica 9. Porcentaje de Hogares que Ahorra por Estrato



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

Los motivos de ahorro mencionados con más frecuencia por el total de los encuestados se relacionan con las emergencias (13,4%), el estudio de los hijos (7,6%) y la compra de vivienda (7,3%).²¹ Esto significa que pese a que la mayoría de las personas de bajos ingresos no ahorra, hay una proporción importante de quienes sí lo hacen, especialmente en personas entre los 25 y 54 años, que destinan parte del dinero que les sobra a planificar su futuro. Este hecho es especialmente evidente en el estrato uno, en donde el ahorro para cubrir peligros específicos y para el estudio de los hijos es mayor que en los otros estratos. (Ver Gráfica 10)

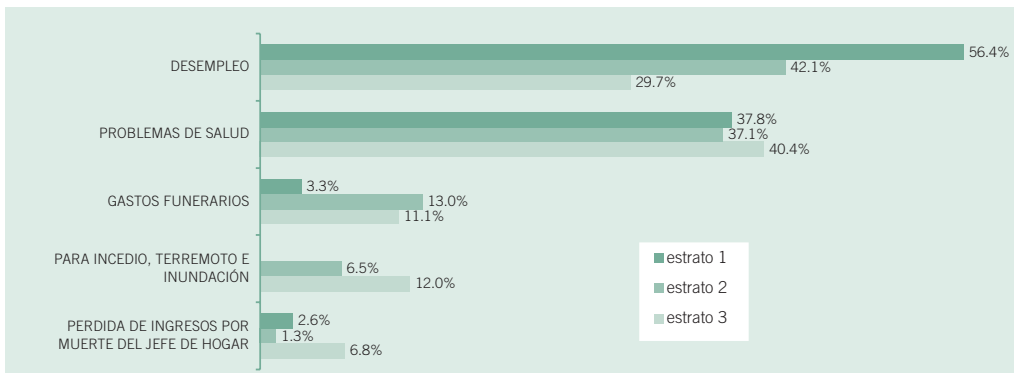
Gráfica 10. Motivos de Ahorro Según Menciones por Estrato



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

Los tipos de emergencias para las que dicen estar ahorrando las personas pobres se relacionan con el desempleo (41,3%), problemas de salud (38,7%) y gastos funerarios (9,4%). El análisis por estrato permite observar que mientras el 40,4% del estrato uno que dijo ahorrar lo hace pensando en la salud, el 42,1% del estrato dos y el 56,4 % del estrato tres lo hace pensando en el desempleo. (Ver Gráfica 11)

Gráfica 11. Tipo de Emergencias para las que Ahorran por Estrato



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

El hecho de que las personas ahorren para eventos inesperados como el desempleo, coincide con que éste es el riesgo que más enfrentan los hogares pobres tanto por experiencia propia como de terceros; el riesgo que perciben como el de mayor impacto a las finanzas del hogar; y uno de los choques que consideran es probable que les ocurra.

Llama la atención que a pesar de que el 100% de los encuestados manifiesta estar cubierto con el Plan Obligatorio de Salud (POS) del Régimen Contributivo o Subsidiado, la segunda motivación del ahorro es cubrir riesgos en salud, esto podría interpretarse como que existen gastos relacionados con servicios específicos, medicamentos y transporte que no están cubiertos por el POS que deben ser asumidos por los hogares, razón por la cual hay una proporción importante de ahorro destinado a este rubro.

Esta interpretación coincide con los resultados de cuatro grupos focales desarrollados por FUNDASEG con personas de bajos ingresos. En ellos los entrevistados manifestaron que uno de los choques que tiene más costos para el hogar es la enfermedad, toda vez que las coberturas del POS son insuficientes y por tanto algunos medicamentos y servicios médicos deben ser cubiertos por la familia, lo que sumado al pago por los servicios de un cuidador, generalmente un conocido o familiar, y los gastos de traslado a los centros médicos (servicio de taxi), eleva los gastos asociados al riesgo.

» **Los tipos de emergencias para los que dicen estar ahorrando las personas pobres se relacionan con el desempleo, problemas de salud y gastos funerarios.**

Esta situación se agrava cuando quien se enferma es uno de los que aporta ingresos en el hogar, pues al tiempo que incrementan los gastos disminuyen los ingresos. Esto, entonces, puede explicar la importancia del ahorro para eventos relacionados con la enfermedad.

Por otra parte, cabe anotar que el ahorro para gastos funerarios es relativamente bajo, lo que podría explicarse por una mayor penetración del seguro de exequias y también de los servicios de previsión exequial ofrecidos por funerarias.²²

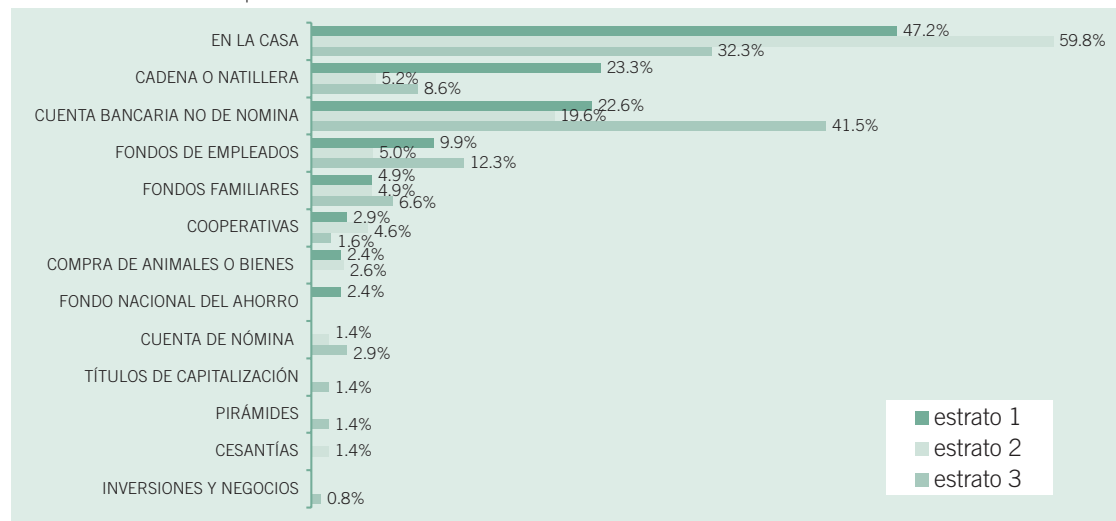
No se puede perder de vista que a pesar de una alta incidencia en el ahorro destinado a cubrir peligros específicos, los gastos relacionados con las pérdidas sobrepasan muchas veces los ahorros, los cuales por lo general son para emergencias pequeñas y no para grandes riesgos.

Ahora bien, teniendo en cuenta lo anterior, es posible que ahorros que se destinan a otros eventos sean sacrificados para sobrellevar las pérdidas, lo cual puede limitar la capacidad de desarrollar proyectos de impacto positivo al mediano plazo como la educación de los hijos, la compra de vivienda o la creación de empresa, por ejemplo.

2.6 Dónde Ahorran las Personas

Entre quienes dijeron estar ahorrando, el 43,8% manifestó guardar el dinero en la casa y el 30,5% en una cuenta de banco particular, es decir no en una cuenta de nómina. La cadena o natillera (11,4%), después de la casa y el banco, es el tercer lugar en donde ahorran las personas, superando incluso a los fondos y cooperativas como medio de ahorro. (Ver Gráfica 12)

Gráfica 12. Medio de Ahorro por Estrato



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

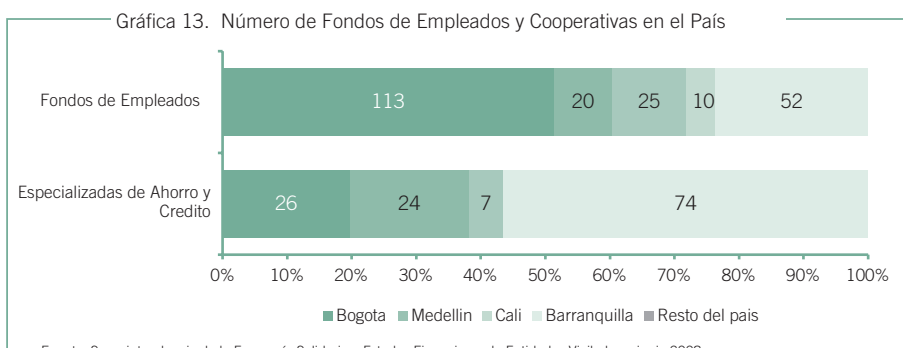
La alta incidencia de las cuentas particulares puede explicarse por la informalidad en el empleo en este segmento de la población, lo cual los lleva a no tener cuentas de nómina pero sí a la apertura de cuentas particulares para guardar su excedente de dinero, siendo más común esta opción en el estrato tres.

Aunque en los tres estratos la opción más común es guardar el dinero en la casa, en el estrato dos la incidencia es mayor, hecho que llama la atención dado que el robo en el hogar es el segundo peligro al que más han estado expuestos los hogares de menores ingresos tanto por experiencia propia como de terceros.

Esto sumando a la alta incidencia de las cadenas o natilleras, especialmente en el estrato uno, puede deberse a las dificultades de acceso a otros medio de ahorro más seguros y/o a sus costos (bajos intereses, cuotas de manejo y el impuesto del 4 x 1000, el cual, a pesar de estar exento para las cuentas de ahorro de bajo monto, se sigue percibiendo por las personas como un costo).

En términos de oportunidades de negocio de microseguros, puede ser interesante explorar la posibilidad de comercializar seguros a través de las cadenas, redes sociales de base comunitaria constituidas en por lo general por menos de 20 personas, quienes, basados en la confianza, delegan en un tesorero, miembro del grupo también, la responsabilidad del recaudo del ahorro periódicamente. Aquí la experiencia de la India puede ser útil para entender este esquema de operación que facilita el acceso a las capas más pobres de la población, combina el seguro y el ahorro, genera confianza y puede ser de bajo costo, dado el perfil del vendedor.

Por otro lado, se podría pensar que el hecho de que las personas tengan sus ahorros a la vista (en la casa) les impide tener la disciplina de utilizarlos para los fines que inicialmente fueron propuestos. Sin embargo llama la atención que a la hora de responder a choques adversos ciertos una alta proporción de las personas acudió a sus ahorros.



Las personas confundен los seguros ofrecidos por compañías de seguros, con otros esquemas de protección <<

Por otro lado, según cifras de la Superintendencia de la Economía Solidario, encargada de vigilar y supervisar la actividad financiera del cooperativismo y los servicios de ahorro y crédito de los fondos de empleados y asociaciones mutualistas, a junio de 2008 en el país operaban 131 cooperativas especializadas en ahorro y crédito y 220 fondos de empleados.

En las tres principales ciudades del país se encuentran registradas el 43,5% de las cooperativas de ahorro, mientras que en Barranquilla no se registran cooperativas de ahorro. Ahora, el 76,4% de los fondos de ahorros están registrados en las cuatro principales ciudades.

A primera vista, llama la atención que dada la alta concentración de estos dos tipos de entidades en las cuatro ciudades en las que se llevó a cabo la encuesta, especialmente de los fondos de empleados, éstas no sean el mecanismo de ahorro más usado por los hogares en los estratos uno, dos y tres.

Una posible explicación, en relación con los fondos de empleados, obedece al carácter de dependencia o independencia de los jefes de hogar que contestaron la encuesta, pues la afiliación a estos fondos, si bien la definen los estatutos, en la gran mayoría de los casos responde a un vínculo laboral formal.

La frecuencia más común de ahorro en los hogares de estratos 1, 2 y 3 es la mensual, especialmente cuando éste se hace a través los fondos de empleados y las cuentas de nómina, mientras que los montos del ahorro oscilan entre los \$50.000 y \$175.000 mensuales (entre USD \$21,92 y USD \$76,73) cuando el ahorro se hace a través de un depósito, independiente de su naturaleza, y no con la compra de activos.

Tabla 2. Frecuencia de Ahorro y Monto Promedio por Canal

| Medios de Ahorro | Frecuencia | Total |
|--|------------|---------|
| Compra de animales o bienes para su posterior venta en caso de necesidad | Media | 294,000 |
| Cuenta(s) bancaria(s) particular (que abrió por iniciativa propia) | Media | 175,000 |
| Fondos familiares | Media | 112,000 |
| Pirámides | Media | 100,000 |
| Guardando el dinero en casa | Media | 84,000 |
| Cooperativas | Media | 64,000 |
| Cadena o natillera | Media | 56,000 |
| Cuentas bancaria(s) por nómina | Media | 54,000 |
| Fondos de empleados | Media | 52,000 |

Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

2.7 Tenencia de Seguros

Con el ánimo de conocer la penetración del seguro en términos de población asegurada, la encuesta indagó sobre la tenencia de este producto financiero en los estratos uno, dos y tres. Los resultados dan cuenta que hay una muy baja proporción de las personas en condición de pobreza que acceden a los seguros, y corroboran los hallazgos del estudio de FASECOLDA sobre los Determinantes de la Demanda,²³ según los cuales el ingreso es la principal razón para la no tenencia de seguros.

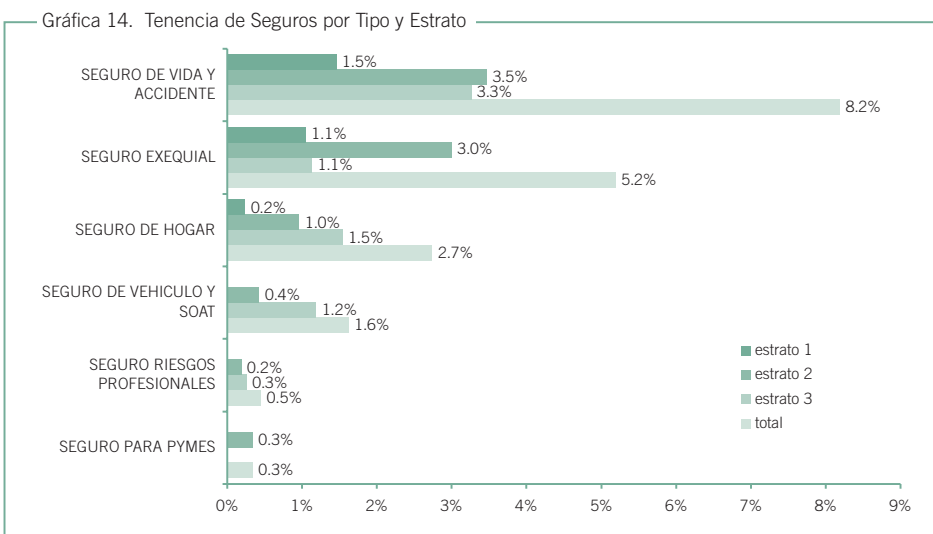
Los resultados revelan que hay un significativo número de personas que confunden los seguros ofrecidos por compañías de seguros, con otros esquemas de protección ofrecidos por empresas promotoras de salud, entidades de medicina prepagada o por funerarias que no tienen vínculo comercial con compañías de seguros.

Para efectos del presente documento se mostrarán los resultados de quienes dijeron tener un seguro con una compañía de seguros que fue expresamente nombrada por el encuestado, o con uno de los canales a través de los cuales efectivamente hoy las compañías hoy comercializan este tipo de productos, por ejemplo, Codensa, Corporación Mundial de la Mujer, Gas Natural, WWB Colombia y Éxito, entre otros.

Hecha esta claridad, sobresale que el 8,2% de los encuestados manifestó tener un seguro de vida o accidentes personales, seguido de un 5,2% que dijo tener un seguro de exequias y un 2,7% un seguro de hogar. (Ver Gráfica 14)

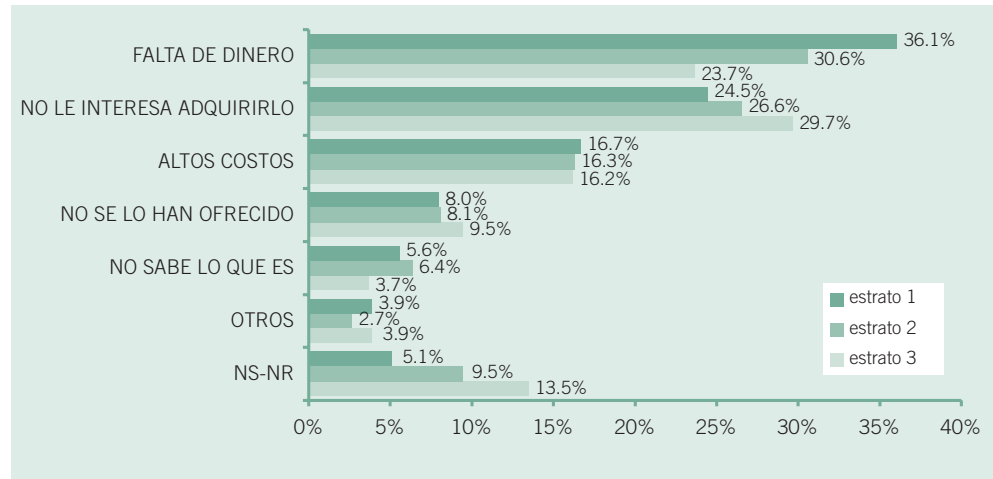
Llama la atención que el estrato dos reporta una mayor tenencia de seguros (8,4%) frente al estrato tres (7,4%) y el uno (2,7%), y que la posesión de seguros por estratos coincide con la tenencia total.

Los principales inhibidores en la compra de seguros siguen siendo la falta de dinero con un 29,2%, la falta de interés (27,3%), los altos costos (16,4%), el hecho de que no se lo han ofrecido (8,6%) y el desconocimiento (5,2%). En el análisis por



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

Gráfica 15. Razones de la No Tenencia de Seguros

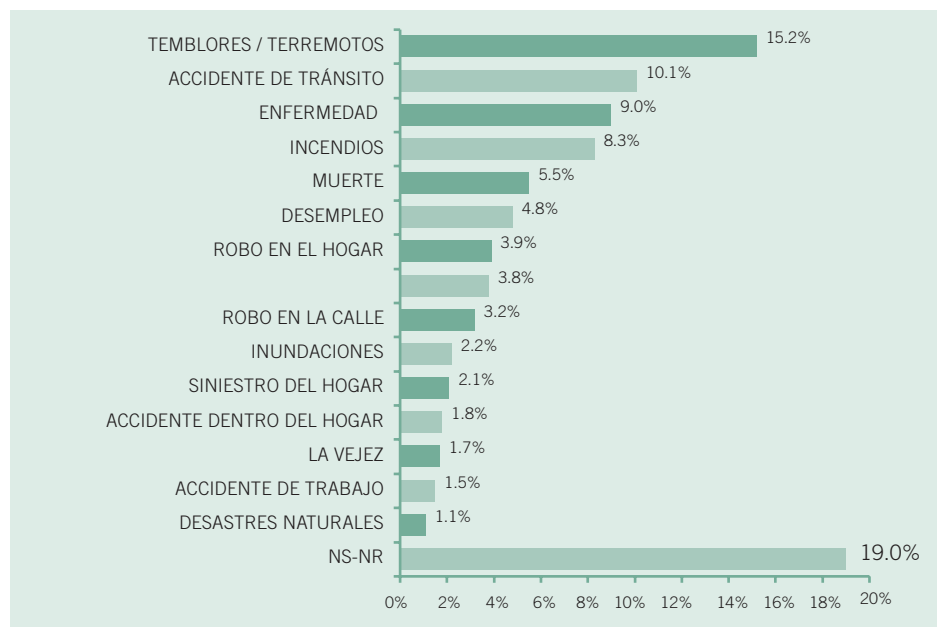


Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

estrato se logra observar que mientras que en el estrato uno y dos la falta de dinero es la principal razón para la no tenencia de seguros, 36% y 31%, respectivamente, en el estrato tres la motivación principal es la falta de interés, hecho que es preocupante y sobre el cual la industria del seguro en Colombia está trabajando actualmente a través de la campaña de comunicaciones. (Ver Gráfica 15)

De otro lado, no obstante la baja penetración del seguro en los hogares pobres, las personas manifiestan sentir temor frente a riesgos asegurables como terremoto, enfermedad y accidentes, entre otros, y su deseo porque estén cubiertos, lo que significa que a pesar de que hay una conciencia importante sobre los riesgos ésta no se traduce en la compra, lo cual exige de las compañías un mayor esfuerzo en divulgación, oferta de productos y conocimiento del mercado. (Ver Gráfica 16)

Gráfica 16. Expectativas de Aseguramiento



Fuente: FASECOLDA – FUNDASEG – YANHAAS 2008

Capítulo 3. La oferta de microseguros en Colombia

Con el propósito de recopilar periódicamente las cifras más significativas sobre el comportamiento de la producción y los siniestros de microseguros, en el segundo semestre de 2008 FASECOLDA creó la Encuesta de Oferta de Microseguros, la cual es diligenciada por las compañías de seguros afiliadas al gremio y se recolecta mensualmente.

Los resultados de la encuesta que serán objeto de análisis a continuación, corresponden al periodo enero – diciembre 2007, y constituyen el primero de muchos esfuerzos hasta lograr consolidar en el mediano plazo un sistema de información que contenga series lo suficientemente largas como para realizar análisis estadísticos confiables.

La encuesta fue el resultado del diálogo permanente con las compañías y para efectos de su diligenciamiento las mismas, en el seno del Comité de Microseguros de FASECOLDA, adoptaron como definición de microseguros la desarrollada por el Grupo Consultivo para Microseguros del CGAP y la OIT, a la vez que trazaron algunas pautas generales con el ánimo de unificar conceptos y principios entorno a los microseguros, algunos de los cuáles se resumen en los primeros acápite de este documento.

La tabla 3 resume las unidades de captura que contiene la encuesta, la cuales pueden ser analizadas con más detalle en el Anexo 1, el cual además incluye los lineamientos generales que las compañías tuvieron en cuenta a la hora de diligenciar la encuesta.

La encuesta fue diligenciada por nueve compañías de seguros, ellas son: AIG Seguros de Vida, AIG Seguros Generales, Seguros Alfa, Colmena Riesgos Profesionales, Aseguradora Colseguros, La Equidad Seguros, Liberty Seguros, Suramericana de Seguros y MAPFRE Seguros, las cuales representan el 52,0% del total de primas emitidas por el sector asegurador colombiano a 2007.

Tabla 3 Información Requerida a las Compañías de Seguros

| | |
|---|---------------------------------------|
| Monto de primas por canal de distribución | Bancaseguros |
| | Cajas de compensación |
| | Cooperativas |
| | Empresas de Servicio Público |
| | Fuerza de ventas propias |
| | Instituciones microfinancieras |
| | Tiendas y grandes superficies |
| | Otros |
| Riesgos asegurados | Número de riesgos asegurados vigentes |
| Valores asegurados | Bancaseguros |
| | Cajas de compensación |
| | Cooperativas |
| | Empresas de Servicio Público |
| | Fuerza de ventas propias |
| | Instituciones microfinancieras |
| | Tiendas y grandes superficies |
| | Otros |
| Valor siniestros | Siniestros pagados |
| | Reserva de siniestros |
| | Siniestros incurridos |
| Número de siniestros | Número de siniestros avisados |
| | Número de siniestros pagados |
| | Número de siniestros en reserva |
| Ramos | Incendio |
| | Terremoto |
| | Sustracción |
| | Hogar |
| | Exequias |
| | Accidentes personales |
| | Educativo |
| | Vida grupo |
| | Riesgos profesionales |
| | Otros ramos de daños |

Fuente: FASECOLDA

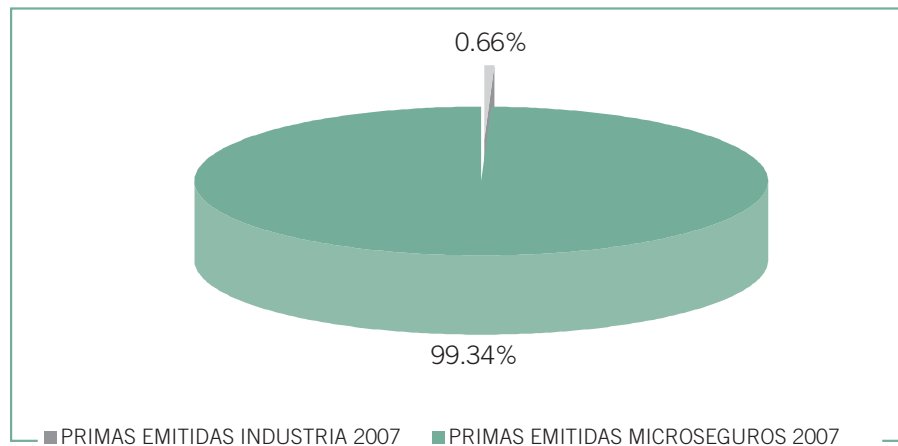
Por su parte, 11 compañías de seguros manifestaron no comercializar microseguros para el periodo de análisis: Seguros Aurora, Seguros Bolívar, Seguros del Estado, QBE Seguros, Seguros Cóndor, Aseguradora Confianza, Crediseguro, Aseguradora Mundial, Panamerican Seguros, Aseguradora RSA y Segurexpo, las cuales representan el 25,4% del total de primas emitidas por la industria.

En consecuencia, los resultados que se presentan a continuación corresponden al 77,4% del total de primas emitidas por la industria, lo que equivale a \$8,5 billones de pesos (USD\$ 3,7 miles de millones de dólares). Es importante resaltar que aún seis compañías que representan el 22,6% de las primas emitidas aún no han reportado información. La versión definitiva de éste documento incluirá los datos reportados por las mismas.²⁴

3.1 Cifras de producción

La producción total de microseguros por ramo a diciembre de 2007, entendida como el monto de primas emitidas, fue de \$56.346 millones de pesos (USD\$ 24.704.705).

Gráfica 17. Participación de los Microseguros Sobre el Total de Primas Emitidas de la Industria 2007



Fuente: FASECOLDA

En términos generales, la participación de los microseguros sobre el total de primas emitidas por la industria es aún muy baja (0,66%) lo que se explica por el reciente desarrollo de este mercado y fundamentalmente por el valor unitario de las primas, el cual es bajo en tanto se ajusta a los ingresos y capacidad de pago de las personas que conforman la base de la pirámide. (Ver Gráfica 17)

De acuerdo con la información suministrada por las compañías de seguros que diligenciaron la encuesta, el 57,5% de las primas emitidas en microseguros fueron vendidas en el ramo de vida grupo, lo cual se

explica por una alta incidencia de los seguros a los microcréditos. (Ver Tabla 4)

En efecto, si bien fueron muchos los debates que por años se generaron entorno a si los seguros de la deuda son o no son efectivamente microseguros, hoy esa discusión parece haberse superado toda vez que hay una correlación estrecha entre el microcrédito formal y microseguro. Es así como, el acceso de las personas de bajos ingresos al microcredito con instituciones formales, puede verse seriamente limitado si no actúa el seguro como garante, lo cual se traduce a larga en una mayor participación de los pobres en fuentes de crédito más costosas y menos seguras, como por ejemplo el prestamista, aumentando así su vulnerabilidad.

Más allá de esto, la protección de un seguro para la deuda adquirida por un hogar de menores ingresos, garantiza no sólo que las familias después del deceso del microempresario continúen con el proyecto que les genera un ingreso, sino también que su consumo no se vea disminuido ni sus gastos incrementados, ello gracias a que estos productos hoy ofrecen amparos adicionales como auxilio funerario y una renta de hasta un año para los beneficiarios del asegurado.

Tabla 4. Total de Primas Emitidas por Ramo (Cifras en Millones)

| RAMO | EMISION (Cifras en Millones) | PART. (%) |
|-------------------------|---------------------------------|--------------|
| VIDA GRUPO | 32,423.9 | 57.5% |
| EXEQUIAS | 11,638.2 | 20.7% |
| ACCIDENTES PERSONALES | 5,685.7 | 10.1% |
| RIESGOS PROFESIONALES | 3,184.6 | 5.7% |
| HOGAR | 2,987.4 | 5.3% |
| SUSTRACCIÓN SIN CELULAR | 164.4 | 0.3% |
| INCENDIO | 148.6 | 0.3% |
| TERREMOTO | 92.4 | 0.2% |
| OTROS RAMOS DE DAÑOS | 19.8 | 0.0% |
| TOTAL | 56,344.9 | 100% |

Fuente: FASECOLDA

Después de vida grupo, el microseguro con mayor participación en la emisión es exequias²⁵ con el 20,6% de la producción actual, luego accidentes personales²⁶ con el 10,1%. Riesgos profesionales y hogar representan el 5,6% y 5,3% de la producción respectivamente.

Aquí es necesario aclarar que el seguro de riesgos profesionales es obligatorio para todas las empresas que tengan contratados trabajadores dependientes, y su propósito es que las empresas, sin importar su tamaño, se hagan responsables por los riesgos que enfrenten sus trabajadores. Este seguro no sólo garantiza que el trabajador no quede desamparado frente a una situación que ponga en riesgo su salud o su vida, sino que protege al empleador de no tener que incurrir en pagos costosos para cubrir las emergencias de salud de sus trabajadores.

Con el ánimo de hacer seguimiento al cumplimiento de la obligación legal que tienen las microempresas²⁷ de afiliar a sus empleados, la encuesta de microseguros incorporó este ramo dentro del análisis, pues si bien la responsabilidad es del empleador, aquí las compañías de seguros también tienen una importante labor de generar conciencia sobre los riesgos a que se exponen los trabajadores y sobre la importancia de evitar la evasión.

| CANAL | EMISIÓN (Cifras en Millones) | PART (%) |
|--------------------------------|---------------------------------|-------------|
| EMPRESAS DE SERVICIOS PUBLICOS | 20,952.8 | 37.2% |
| BANCASEGUROS | 17,490.2 | 31.0% |
| COOPERATIVAS | 9,890.8 | 17.6% |
| INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS | 5,241.4 | 9.3% |
| OTROS | 1,275.8 | 2.3% |
| CAJAS DE COMPENSACION | 700.5 | 1.2% |
| FUERZA DE VENTAS PROPIA | 670.1 | 1.2% |
| TIENDAS Y GRANDES SUPERFICIES | 124.8 | 0.2% |
| TOTAL | 56,346.5 | 100% |

Tabla 5. Volumen de Primas por Canal

Fuente: FASECOLDA

3.2 Canales de Comercialización

Los actuales canales de distribución de los microseguros en Colombia son variados. Tal y como lo indican los resultados de la encuesta, la distribución a través de empresas de servicios públicos tiene una alta participación (37,2%), seguido de canales como los bancos (31,0%), las cooperativas (17,6%) y las instituciones microfinancieras (9,3%), en su orden. (Ver Tabla 5)

Es de resaltar que las coberturas ofrecidas por intermedio de las empresas de servicios públicos se asocian principalmente a los ramos de hogar, exequias, accidentes personales y vida grupo. De otro lado, bancaseguros se concentra en la venta de vida grupo para los deudores de microcréditos y, en menor proporción, hogar.

Llama la atención que, en proporción a las primas emitidas, bancaseguros sea el segundo canal de comercialización, lo cual se explica por el número de riesgos vigentes asegurados a diciembre de 2007.

La alta incidencia de la comercialización a través de canales masivos ratifica lo expuesto en la literatura internacional sobre los microseguros, en donde el carácter masivo y la garantía del recaudo son determinantes en el éxito del negocio, de ahí la importancia de encontrar un modelo de distribución que contribuya en el logro de estos dos propósitos.

En Colombia el modelo más exitoso de distribución ha sido el del socio – agente (empresas de servicios públicos, supermercados e instituciones microfinancieras, entre otros) con una participación del 78,9% sobre el total de las primas emitidas, seguido del esquema de comercialización a través de cooperativas con un 17,6%.

Las cajas de compensación son un canal que aún no es lo suficientemente explotado en la comercialización de microseguros, hecho que sorprende no sólo porque que cerca del 80% de sus afiliados (empleados formales) componen la base de la pirámide, sino también porque este tipo de organizaciones cuentan con herramientas que facilitan el recaudo por nómina, como ocurre por ejemplo con los prestamos que ellas otorgan.



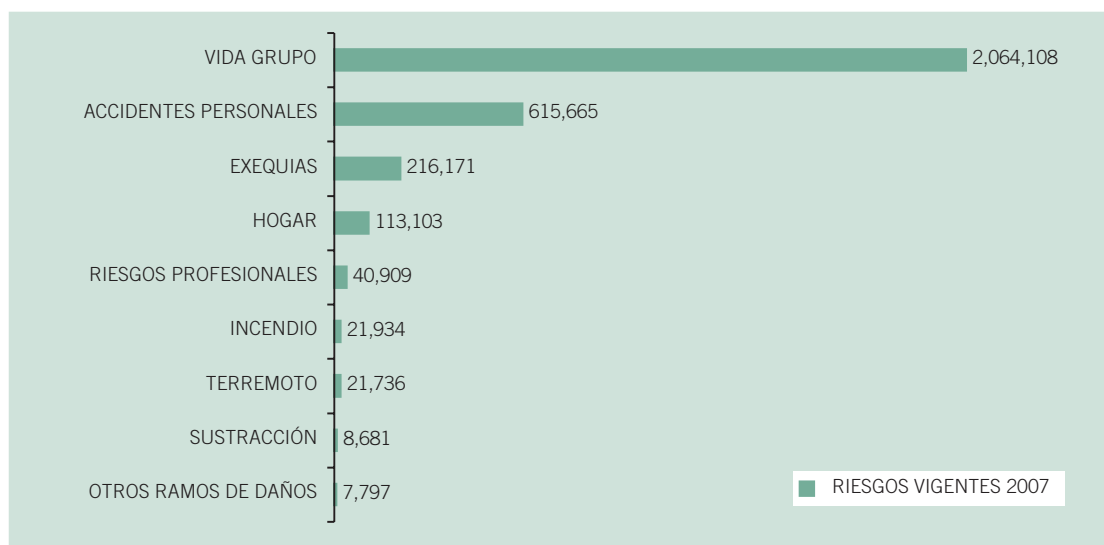
3.3 Riesgos Asegurados

Para efectos de la encuesta, se entiende por número de riesgos asegurados vigentes el número de asegurados (personas y propiedades) que cuentan una cobertura determinada al 31 de diciembre de 2007. Es importante aclarar que no se indagó por el número de pólizas de microseguros porque en este tipo de negocios masivos una póliza puede tener asociados varios riesgos.

De acuerdo con la información proporcionada por las aseguradoras, en Colombia hay 3,1 millones de riesgos asegurados con algún tipo de microseguro. Esto se debe interpretar como la suma de 2,9 millones de riesgos asegurados en ramos de personas (94%) y 173 mil riesgos asegurados en propiedad (6%). (Ver Gráfica 18)

El 66,4% de los riesgos asegurados están cubiertos con un seguro de vida grupo, el 19,8% en accidentes personales y el 7,0% con protección exequial.

Gráfica 18. Número de Riesgos Vigentes por Ramo



Fuente: FASECOLDA

Como se puede notar, la participación por ramo en el número de riesgos asegurados presenta una pequeña variación en relación con la participación respecto de la prima emitida. En efecto, en la emisión de primas, el primer lugar lo ocupa el ramo de vida grupo, seguido por el seguro exequial y accidentes personales. En el caso de los riesgos asegurados, como se ha mencionado, el primer lugar lo sigue ocupando vida grupo pero el segundo y tercer lugar lo ocupan accidentes personales y exequias respectivamente. A primera vista parecería que el seguro de exequias genera más volumen de primas con menos número de asegurados. Sin embargo, es de anotar que la encuesta solicitó información sobre los tomadores del seguro, que en el caso de exequias alcanzan 216.171 personas.

No obstante, ésta cobertura en todos los casos se extiende, en su plan básico, al cónyuge y a los hijos, lo que podría indicar que el total de personas protegidas con este seguro pueden ser 865 mil (entendidas como la suma de tomadores y beneficiarios), teniendo en cuenta un promedio de dos hijos en el hogar. De acuerdo con lo anterior, el ramo de exequias, en términos de personas protegidas (tomador, más cónyuge y dos hijos) se ubicaría en un segundo lugar después de vida grupo, desplazando al ramo de accidentes personas a un tercer lugar.

Es importante destacar que, de acuerdo con información suministrada a FASECOLDA por Aseguradora Solidaria al momento de la edición de este documento preliminar, su número de asegurados o tomadores en exequias a diciembre de 2007 era de 632.761, mientras que los beneficiarios ascienden a 1'832.908. Esto permite inferir que el seguro de exequias ofrecidos por las aseguradoras, sumando las personas cubiertas reportadas por las demás compañías y por Aseguradora Solidaria, asciende a un total de 3'330 mil colombianos.

Teniendo en cuenta lo anterior, es posible deducir que en Colombia hay cerca de 6 millones de personas protegidas con un microseguro, 55% de ellos en exequias, 34% en vida grupo, 10% en accidentes personales y un 1% en riesgos profesionales. Esto atendiendo a los datos reportados en la encuesta.

La participación del ramo de riesgos profesionales es muy baja si se tiene en cuenta que es un seguro obligatorio. Sin embargo, esto se explica porque los resultados de la encuesta son parciales, de hecho las administradoras afiliadas a FASECOLDA tenían, a diciembre de 2007, unas 65.000 microempresas afiliadas. Adicionalmente, a esa misma fecha, 1,7 millones de trabajadores se encontraban asegurados en riesgos profesionales con la entidad estatal el Seguro Social.

Por otra parte, y teniendo en cuenta la información reportada por las 20 compañías, la Tabla 6 indica que el canal más utilizado para la comercialización de los microseguros

Tabla 6. Número de Riesgos Asegurados por Canal de Distribución

| | INCENDIO | TERREMOTO | SUSTRACCIÓN | HOGAR | EXEQUIAS | ACCIDENTES PERSONALES | VIDA GRUPO | RIESGOS PROFESIONALES | OTROS RAMOS DE DAÑOS | PARTC. (%) |
|--------------------------------------|---------------|---------------|--------------|----------------|----------------|-----------------------|------------------|-----------------------|----------------------|-------------|
| BANCASEGUROS | - | - | - | 54,924 | 63,349 | - | 914,275 | - | - | 33.2% |
| INST. MICROFINANCIERAS | 12,981 | 12,981 | - | - | - | 106,918 | 749,945 | - | - | 28.4% |
| EMPRESAS SERVICIOS PÚBLICOS | 8,755 | 8,755 | 7,797 | 56,942 | 152,645 | 171,129 | 12,939 | - | 7,797 | 13.7% |
| COOPERATIVAS | 198 | - | 884 | 67 | 22 | 106,303 | 266,428 | - | - | 12.0% |
| TIENDAS Y GRANDES SUPERFICIES | - | - | - | 903 | - | 230,597 | 785 | - | - | 7.5% |
| OTROS | - | - | - | - | 123 | 661 | 81,160 | - | - | 2.6% |
| FUERZA DE VENTA PROPIA | - | - | - | - | - | - | - | 40,909 | - | 1.3% |
| CAJAS DE COMPENSACIÓN | - | - | - | 262 | 32 | 56 | 38,575 | - | - | 1.3% |
| Total | 21,934 | 21,736 | 8,681 | 113,098 | 216,171 | 615,663 | 2,064,108 | 40,909 | 7,797 | 100% |

es bancaseguros. Por este medio, se aseguraron cerca del 33,2% de los riesgos. Llama la atención que las entidades microfinancieras se constituyen como el segundo canal con mayor cantidad de asegurados con el 28,4%, sin embargo cabe recordar que estos asegurados generaron tan sólo el 9,3% de las primas emitidas en microseguros, es decir, \$5.241 millones de pesos (USD \$2,297.92), esto puede deberse fundamentalmente a que los seguros que por allí se ofrecen son para respaldar deudas de créditos de muy bajo monto.

Finalmente, aunque parece haber un debate sobre la proporción de personas pobres que acceden a través de canales masivos al que tienen acceso hogares de todos los ingresos, como las empresas de servicios públicos y los supermercados, lo cierto es que de acuerdo con los hallazgos de la encuesta el 90% de los riesgos asegurados a través del primer canal corresponden a los estratos uno, dos y tres, de ellos cerca del 51% en el estrato tres, 37% en el dos y 12% en el estrato uno.

Por su parte, según estimaciones de las compañías que manifestaron comercializar microseguros a través de tiendas y grandes superficies, cerca del 80% se concentra en los estratos dos y tres y un 20% en otros estratos.

3.4 Prima Promedio

Con el ánimo de conocer el valor que mensualmente destinan en promedio los asegurados a los microseguros, se calculó, con base en las primas emitidas y el número de riesgos vigentes, el valor de prima promedio. Para tal efecto se agruparon las coberturas tal y como se ofrecen usualmente al asegurado. (Ver Tabla 7)

De acuerdo con este ejercicio, la prima promedio en los seguros de daños está en el orden de USD \$1 dólar al mes, mientras que la de riesgos profe-

Tabla 7. Prima Promedio Anual y Mensual

| COBERTURAS | PRIMA PROMEDIO ANUAL (Col \$) | PRIMA PROMEDIO MENSUAL (Col \$) | PRIMA PROMEDIO MENSUAL (USD \$) |
|---|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| EXEQUIAS | \$ 76,155 | \$ 6,346 | 2.78 |
| RIESGOS PROFESIONALES | \$ 77,845 | \$ 6,487 | 2.84 |
| INCENDIO, TERREMOTO, SUSTRACCION Y OTROS RAMOS DE DAÑOS | \$ 32,503 | \$ 2,709 | 1.19 |
| HOGAR | \$ 26,413 | \$ 2,201 | 0.97 |
| VIDA GRUPO | \$ 16,286 | \$ 1,357 | 0.60 |
| ACCIDENTES PERSONALES | \$ 9,253 | \$ 770 | 0.34 |

Fuente: FASECOLDA

sionales es de USD \$3 dólares al mes. Las primas de vida grupo y accidentes personales son las más bajas.

Es necesario hacer claridad que si bien la prima promedio en exequias pareciera alta, se debe recordar que en ésta la cobertura de exequias se extiende a cerca de tres personas más, lo que significa que la prima promedio por miembro de un grupo familia puede ser de 0,8 centavos de dólar al mes.

3.5 Comportamiento de los siniestros

La información suministrada por las compañías permitió conocer el comportamiento de los siniestros generados en microseguros durante el año 2007. El monto total de los mismos asciende a los \$16.302 millones de pesos. En adición a este valor, las compañías a diciembre del año en mención tenían reservas para el pago de siniestros²⁸ del orden de \$7.964 millones de pesos. (USD \$ 3,492.) (Ver Tabla 8)

De los \$16.302 millones de pesos que las compañías pagaron en siniestros en el año 2007, el 38,3% correspondieron al ramo de vida grupo y el 29,6% a exequias y el 25 % a Riesgos Profesionales.

De acuerdo con las cifras el valor promedio de un siniestro en microseguros para el año 2007 es de \$1.355.654. (USD \$ 594,4)

Tabla 8. Siniestros Pagados, Número de Siniestros y Valor Promedio 2007

| RAMO | VALOR (Vr. en Millones) | PARTICIPACION (%) | No. SINIESTROS (Número) | Vr. PROMEDIO SINIESTROS (Vr. Col Pesos) |
|-------------------------|----------------------------|------------------------|----------------------------|--|
| INCENDIO | 51.3 | 0.3% | 35 | 1,464,571 |
| TERREMOTO | - | - | - | - |
| SUSTRACCIÓN SIN CELULAR | 13.4 | 0.1% | 6 | 2,228,333 |
| HOGAR | 325.7 | 2.0% | 293 | 1,111,570 |
| EXEQUIAS | 4,837.9 | 29.7% | 2,330 | 2,076,361 |
| ACCIDENTES PERSONALES | 743.1 | 4.6% | 2,037 | 364,791 |
| EDUCATIVO | - | - | - | - |
| VIDA GRUPO | 6,252.5 | 38.4% | 1,639 | 3,814,851 |
| RIESGOS PROFESIONALES | 4,077.9 | 0.25 % | 5,685 | 717,305 |
| OTROS RAMOS DE DAÑOS | - | - | - | - |
| TOTAL | 16,301.7 | 100% | 12,025 | 1,355,654 |

Fuente: FASECOLDA

Por otro lado, gracias al monto de siniestros pagados y las primas emitidas fue posible hallar la siniestralidad bruta o razón de egresos sobre ingresos

de estos productos. Es necesario advertir que en la contabilidad de seguros se utilizan los siniestros incurridos y las primas devengadas netas de reaseguro como elementos para calcular la siniestralidad real del ramo. De acuerdo con las cifras suministradas por las compañías y utilizando las agrupaciones anteriores, se elaboró la Tabla 9 sobre siniestralidad bruta.

Tabla 9. Siniestralidad Bruta por Agrupación de Ramos

| COBERTURAS | SINIESTROS (COP Millones) | PRIMAS SINIESTROS (COP Millones) | SINIESTRALIDAD BRUTA |
|---|------------------------------|--|----------------------|
| EXEQUIAS | \$ 6,059.5 | \$ 11,628.2 | 52% |
| VIDA GRUPO | \$ 9,718.5 | \$ 32,423.9 | 30% |
| INCENDIO, TERREMOTO, SUSTRACCION Y OTROS RAMOS DE DAÑOS | \$ 79.7 | \$ 425.2 | 19% |
| ACCIDENTES PERSONALES | \$ 1,044.0 | \$ 568,569.0 | 18% |
| HOGAR | \$ 423.9 | \$ 2,987.4 | 14% |

Fuente: FASECOLDA

En el ramo de riesgos profesionales, la siniestralidad bruta, medida en términos de lo que reciben las compañías por efectos de primas emitidas y lo que deben pagar en siniestros tiene un comportamiento atípico respecto de los otros ramos, dado el carácter redistributivo de este seguro de la seguridad social. Al interior del sistema de Riesgos Profesionales existen subsidios cruzados entre sectores económicos y empresas de diferente tamaño. Por esto, precisamente en el caso de las microempresas el recaudo es inferior al pago de siniestros, el cual es subsidiado por el mayor recaudo en empresas de gran tamaño y sectores económicos más rentables, como por ejemplo la industria petrolera y farmacéutica.

Finalmente, es necesario recordar que las aseguradoras utilizan los ingresos de las primas como fuente de las inversiones a las que están autorizadas por el regulador. En este sentido, los resultados de la encuesta de microseguros no reflejan el resultado financiero que puede obtener la aseguradora para equilibrar los resultados adversos en su siniestralidad.



Conclusiones

Este documento intentó hacer un acercamiento al mercado de microseguros en Colombia, específicamente el penetrado por las compañías de seguros de vida y de no vida, afiliadas a Fasecolda.

Teniendo en cuenta los principios que se deben seguir para ofrecer productos y servicios a la base de la pirámide poblacional expuestos por C.K Prahalad, y los lineamientos dados por el CGAP, los microseguros deben entenderse son un modelo de negocio rentable y sostenible, en el que los productos son diseñados para satisfacer necesidades de la población de bajos ingresos cuyas coberturas previenen que estos hogares caigan en trampas de pobreza.

En Colombia los esquemas de protección para la población en la base de la pirámide no se limitan a los productos de microseguros ofrecidos por aseguradores comerciales. El esquema de mayor cobertura es el Plan Obligatorio de Salud del Régimen Subsidiado (POS-S) cuya cobertura llega a 21,6 millones de colombianos. También hay una alta penetración de servicios de previsión exequial, que no son prestados por las aseguradoras pero tienen características similares al seguro, a pesar de que carecen de la rigurosa regulación que se predica de los seguros.

Demanda

Los resultados de la encuesta de demanda confirman que la población Colombiana en la base de la pirámide es altamente vulnerable a los riesgos. En primer lugar el ingreso mensual de los hogares, particularmente del estrato uno, muestra que los mismos tienen poca capacidad de respuesta ante choques adversos, muestra de ello es el bajo nivel de ahorro en esta población, tan sólo el 38% de los hogares dijeron tener algún tipo de ahorro.

Aun así, esta población no ignora su exposición a los riesgos y sus consecuencias sobre las finanzas del hogar. El desempleo, la enfermedad y muerte de un familiar, así como el robo en la casa, son los riesgos de mayor exposición. Igualmente, son los de mayor impacto económico.

Sin embargo, las herramientas para hacer frente a los riesgos son más de reacción que de protección. 49,3% de los encuestados dijeron haber acudido a préstamos con familiares y amigos y al gasto de sus ahorros para enfrentar emergencias. Tan sólo 5,7% de los encuestados dijeron usar un seguro con el que cuentan.

Este hecho se refleja en la baja tenencia de seguros en los estratos 1, 2 y 3. Los seguros de mayor penetración son de vida y accidentes, en donde el 8,2% de las personas dijo tener una de estas coberturas, seguido por

el seguro de exequias dónde 5,2% de los encuestados afirmó tener esta protección. Los principales inhibidores de la compra de seguros son de origen económico, sobresalen la falta de dinero y el alto costo de los productos.

Oferta

La industria aseguradora colombiana no es ajena a la iniciativa de promoción y exploración del acceso de seguros a la población de bajos ingresos. Los resultados del Sistema de Información de Fasecolda, correspondientes de nueve compañías de seguros muestran un desarrollo sobresaliente de Colombia en la oferta de microseguros.

A diciembre de 2007 las aseguradoras ofrecen microseguros en los ramos de incendio, terremoto, sustracción, hogar, exequias, accidentes personales, vida grupo, y riesgos profesionales.

Los resultados preliminares de este estudio muestran que en la población de bajos ingresos hay 3.110.103 riesgos asegurados con algún tipo de microseguro, el 94% en los ramos de personas y 6% en los de propiedad.

El 66,4% de los riesgos asegurados están cubiertos con un seguro de vida grupo, el 19,8% en accidentes personales y el 7,0% con una protección de exequias.

Por otro lado, la indagación preliminar encontró valores promedio de prima mensual entre US \$2.84 y \$0.34.

En Colombia el modelo de distribución más exitoso ha sido el de socio-agente. El 78.9% de la comercialización se hace a través de empresas de servicios públicos, supermercados e instituciones microfinancieras. Las cooperativas son el segundo canal de comercialización de mayor importancia, 17,6% de las primas de microseguros se distribuyen con este canal.

Retos

Los resultados preliminares de este estudio arrojan información valiosa sobre las necesidades y características de la población a la que van dirigidos los microseguros. Así mismo los resultados de la oferta son muestra del esfuerzo de penetración que han hecho las compañías de seguros, y son evidencia de qué los microseguros son un modelo de negocio rentable y sostenible.

Aún así, FASECOLDA se enfrenta al reto de obtener información confiable de todas sus compañías afiliadas que ofrezcan microseguros, lo cual puede generar cambios en los hallazgos preliminares, los cuales son más que bienvenidos pues ayudarán a un mejor entendimiento del estado actual del mercado y contribuirá a que las compañías tomen decisiones mejor informadas.

Referencias

1. C.K., Prahalad. La Fortuna en la Base de la Pirámide. Bogotá: Editorial Norma, 2006. Página 8.
- 2 IDEM 1
- 3 Ver USAID, Programa MIDAS. Encuesta de Mercado de Crédito Informal en Colombia. Bogotá, 2007, según la cual los hogares y microempresarios de los estratos 1, 2 y 3 pagan hasta 280% efectivo anual por un crédito con un prestamista informal.
- 4 IDEM 1
- 5 International Labour Office. Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium. Ginebra, 2006. Página 12
- 6 Roth, McCord y Liber. Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. 2007
- 7 IDEM 4
- 8 Congreso Nacional de la República de Colombia. Ley 100 de 1993, por la cual se crea el sistema de seguridad social integral. Bogotá, 1993.
- 9 Ministerio de la Protección Social, República de Colombia. Sistema de Seguridad Social en Salud: Régimen Subsidiado. Bogotá, 2006.
- 10 IDEM 1
- 11 IDEM 1
- 12 Aunque esta cifra parece coincidir con los resultados del estudio del Microinsurance Centre sobre el panorama del microseguro en los 100 países más pobres del mundo, en donde Colombia aparece como el segundo país en la región en términos de asegurados, es necesario aclarar que cerca de 2.000.000 de personas reportadas en ese documento son personas cubiertas con un plan de previsión exequial ofrecido por las funerarias, mientras que 500.000 aparecen como asegurados con un seguro exequias ofrecido por una compañía de seguros. La encuesta de FASECOLDA a la que se hace referencia en este párrafo indagó entre sus compañías de seguros afiliadas sobre el número de riesgos asegurados con algún microseguro a diciembre de 2006 y los resultados fueron cerca de 2,5 millones de riesgos.
- 13 Departamento Nacional de Planeación, República de Colombia. Decreto 700 de 1990. Bogotá. 1990. Los estratos se identifican con la clasificación que hace el Sistema Único de Información de servicios públicos (SUI) para las facturas de servicio eléctrico en las principales ciudades del país.
- 14 El salario mínimo fijado para el año 2008 es de \$ 461.000 pesos colombianos, suponiendo una tasa de cambio pesos por dólar de \$2.280,75 el salario mínimo en Colombia equivale a USD \$202,34. Por lo tanto \$500.000 pesos colombianos equivalen a USD \$219,22 y \$700.000 a USD \$306,92. Esta tasa de cambio corresponde al promedio aritmético de la tasa de mercado diaria para todo el mes de octubre de 2008. Esta será la tasa que se usará a lo largo del presente documento.
- 15 En las preguntas correspondientes al gráfico 4 y 5 el encuestado recibió una lista de riesgos entre los que podía escoger más de uno según su experiencia. Por lo tanto las respuestas por estrato no suman 100%.
- 16 Prueba de independencia estadística con el estadístico Chi-cuadrado significativo en el nivel 0.05.
- 17 Departamento Nacional de Estadística, República de Colombia. Encuesta de Calidad de Vida 2003. Bogotá. 2003.
- 18 IDEM 2
- 19 La cadenas y/o natillera son una forma de ahorro informal en donde amigos o familiares se reúnen para formar un fondo de ahorro con aportes periódicos fijos y al término un tiempo previamente pactado, las personas reciben el dinero aportado más unos rendimientos. Las natilleras, particularmente populares en el departamento de Antioquia, están diseñadas para que las personas cuenten con recursos para los gastos relacionados con la Navidad. Tienen un término de un año, los participantes hacen aportes semanales, quincenales o mensuales y al llegar diciembre cada uno recibe sus ahorros y rendimientos.
- 20 IDEM 2
- 21 La pregunta sobre los motivos de ahorro fue inducida de múltiple respuesta.
- 22 De acuerdo con Los servicios de Previsión Exequial son propios de las funerarias y se constituyen en una forma de contratación que se renueva anualmente, y asegura la prestación del servicio a cambio del pago de cuotas (primas) periódicas. El servicio se presta ante el fallecimiento del suscriptor del contrato o de un miembro de su grupo familiar y para que ocurra la prestación mencionada basta con que la persona haya cancelado las cuotas oportunamente. Esta forma de contratación reúne los requisitos esenciales de un contrato de seguros e implica el traslado del riesgo de un tercero a una funeraria. Por lo tanto las entidades que prestan estos servicios desarrollan operaciones de seguros que son propias y exclusivas de las compañías aseguradoras, al obligarse a asumir riesgos de terceros mediante los contratos de Previsión Exequial.
- 23 Rodríguez, Ana María. Economía y Seguros: Perspectivas de Colombia en el Contexto Latinoamericano. Revista Fasecolda. Serie 124. Noviembre 2007
- 24 Las compañías que no se incluyen en este informe preliminar son: ACE SEGUROS, CHUBB DE COLOMBIA, GENERALI COLOMBIA, ASEGURADORA SOLIDARIA, GLOBAL SEGUROS, BBVA SEGUROS, LA PREVISORA S.A., LA PREVISORA VIDA, SEGUROS COLPATRIA.
- 25 La cobertura de exequias ofrece amparo para los gastos funerarios para el asegurado y hasta cuatro miembros de su grupo familiar.
- 26 Ofrece amparo en caso de muerte accidental o invalidez total y permanente.
- 27 De acuerdo con la Ley 590 de 2000 la microempresa es toda empresa cuya planta de personal no supera los diez (10) trabajadores (incluye empresas unipersonales).
- 28 Reserva de siniestros avisados y reserva de siniestros incurridos pero no reportados (IBNR)

Bibliografía

- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Working Group on Microinsurance. Microinsurance in Focus No. 1. Octubre 2007.
- . Working Group on Microinsurance. Microinsurance in Focus No. 2. Octubre 2007
 - . Working Group on Microinsurance. Microinsurance in Focus No. 3. Noviembre 2007.
 - . Working Group on Microinsurance. Microinsurance in Focus No. 3. Febrero 2008.
 - . Working Group on Microinsurance. Microinsurance: Improving Risk Management for the Poor No. 1. Agosto 2003
 - . Working Group on Microinsurance. Microinsurance: Improving Risk Management for the Poor No. 3. Abril 2004
 - . Working Group on Microinsurance. Microinsurance: Improving Risk Management for the Poor No. 6. Marzo 2005
- Cohen, M. Sebstad, J. Reducing Vulnerability: The Demand For Microinsurance. Micro-Save Africa. Nairobi, Kenya. 2003.
- Departamento Nacional de Planeación, República de Colombia. Decreto 700 de 1990. Bogotá. 1990
- Departamento de Estadística Nacional, República de Colombia. Encuesta de Calidad de Vida. Bogotá. 2003.
- Fasecolda – Yanhaas. Exploratorio de Microseguros. 2008.
- Fasecolda. Sistema de Información Microseguros. 2008.
- International Association of Insurance Supervisors, (IAIS). Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Issues in Regulation and Supervision of Microinsurance. 2007. Disponible en: www.iaisweb.org
- International Labour Office (ILO). Munich Re Foundation. Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium. Germany. 2006. Disponible en: www.munichre-foundation.org
- Congreso Nacional de República de Colombia. Ley 100 de 1993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones. Bogotá. 1993.
- Roth, J. McCord, M. Liber, D. The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Microinsurance Centre. 2007. Disponible en www.microinsurancecentre.org
- Ministerio de Protección Social. Sistema de Seguridad Social en Salud: Régimen Subsidiado de Salud. Oficina Asesora de Comunicaciones. 2006. Disponible en www.minproteccionsocial.gov.co
- Prahalad, C.K.. The fortune at the bottom of the pyramid: Eradicating poverty through profits. Upper Saddle River, NJ, Wharton School Publishing. 2005
- Rodriguez, AM. Economía y Seguros: Perspectivas de Colombia en el Contexto Latinoamericano. Revista Fasecolda. Serie 124. Noviembre 2007.
- U.S. Agency for International Development (USAID). Microinsurance Note 1. 2006.
- . Microinsurance Note 4. 2007.

ANEXO 1

PAUTAS GENERALES Y NOTAS ACLARATORIAS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MICROSEGUROS

Definición de Microseguros

De conformidad con lo acordado por las compañías de seguros en el Comité de Microseguros, para efectos de la encuesta de microseguros, se entiende por microseguro aquel producto dirigido a ofrecer protección a las personas de bajos ingresos y que se caracteriza porque es ampliamente inclusivo, por lo tanto tiene pocos requisitos y exclusiones; el pago de la prima es regular y su valor es proporcional a la probabilidad y costo del riesgo involucrado y la póliza está redactada en un lenguaje claro.

Cómo reportar la información:

Para efectos de diligenciar la encuesta, por favor utilice el mismo método aplicado para reportar el Anexo 290, Resultado Técnico y Estadístico a la Superintendencia Financiera de Colombia.

Canales de Comercialización:

Los canales de comercialización no determinan los microseguros, es decir que no todo lo que se venda por un canal específico es microseguro por sí mismo. Si bien en la encuesta se hacen preguntas sobre primas emitidas y número de riesgos asegurados por canal, y que en la encuesta se presentan algunas propuestas de canales como Cajas de Compensación Familiar, Supermercado y demás, ello NO significa que todo producto que se comercialice a través de ese canal se entienda como un microseguro. La encuesta solamente sugiere algunos canales, pero corresponderá a la compañía reflexionar e interpretar al interior de la misma lo que para ella es o no es un microseguro y los canales a través de los cuales los comercializa, sin perder de vista la definición aprobada por el comité y las características de éste tipo de productos que fueron sugeridas y aprobadas por el mismo. Esto significa que si la compañía NO considera que lo que venda a través de uno o alguno de los canales mencionados es un microseguro sino un seguro masivo que no cumple con las características de un microseguro, agradecemos abstenerse de diligenciar las casillas que no correspondan con la definición de microseguros adoptada por la compañía.

En caso de que la compañía comercialice microseguros a través de otros canales diferentes a los señalados allí como guía, rogamos el favor reportar la información en otros y señalar en la parte inferior izquierda a cuales hace referencia. tenga en cuenta que la información aquí señalada debe hacer referencia al canal que indico en las primas emitidas (otros).

Seguros Masivos:

A la hora de diligenciar la encuesta tenga en cuenta que no todo seguro masivo es un microseguro y no todo microseguro es un seguro masivo.

Valores utilizados en la encuesta:

Los valores incluidos en la encuesta deben ser en pesos colombianos. Por favor cerciórese de escribir los números completos.

La primera encuesta:

La primera encuesta se debe enviar para el período Enero-Diciembre 2007, Enero-Junio de 2007 y Enero-Junio de 2008. Para los meses subsiguientes igualmente será desde el 1 de enero hasta el fin de mes respectivo y registrado en la encuesta, comparativamente para los años 2007 y 2008, esto significa que se debe diligenciar dos hojas de cálculo.

Periodicidad de la encuesta:

La periodicidad de la encuesta es mensual acumulada. No olvide que la información será reportada los terceros miércoles de cada mes y la información a reportar corresponde al último día del mes anterior. Por ejemplo, el día 15 de octubre de 2008 usted debe reportar la información correspondiente al periodo comprendido entre enero 1º y 30 de septiembre de 2008 y 2007, lo cuál indica que usted deberá reportar dos hojas de cálculo, una para el año 2007 y otra para el 2008.

ARP

Las ARP deben reportar información sobre microempresas solamente. De acuerdo con la Ley 590 de 2000 la microempresa es toda empresa cuya planta de personal no supera los diez (10) trabajadores (incluye empresas unipersonales) y cuyos activos totales son inferiores a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Seguro PYME

Siguiendo el mismo parámetro utilizado en los seguros de riesgos profesionales, en el seguro PYME tan sólo reportar la información que corresponda a microempresas. De acuerdo con la Ley 590 de 2000 la microempresa es toda empresa cuya planta de personal no supera los diez (10) trabajadores (incluye empresas unipersonales) y cuyos activos totales son inferiores a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Tenga en cuenta que a diferencia del seguro de HOGAR el seguro PYME NO es un ramo autorizado por la Superintendencia Financiera, de acuerdo con esto, por favor utilice el mismo método aplicado para reportar el Anexo 290, Resultado Técnico y Estadístico a la Superintendencia Financiera de Colombia.

Coaseguro

En caso de coaseguro, cada compañía debe reportar por aparte lo que le corresponda a cada cuál. en cuenta que a diferencia del seguro de HOGAR el seguro PYME NO es un ramo autorizado por la Superintendencia Financiera, de acuerdo con esto, por favor utilice el mismo método aplicado para reportar el Anexo 290, Resultado Técnico y Estadístico a la Superintendencia Financiera de Colombia.

FUNDASEG
Fundación de Aseguradores Colombianos

fasecolda
Federación de Aseguradores Colombianos

Aseguradores Colombianos
Carrera 7 No. 26-20, Pisos 11 y 12
Teléfono: (571) 344 30 80
Fax: (571) 210 70 41
Bogotá- Colombia
e-mail: suscripciones@fasecolda.com
Página web: www.fasecolda.com

Colaboradores

Carlos Varela
Osvaldo Lara
Wendy Mosquera
Arturo Nájera
INVERFAS