

Informe de la Encuesta sobre Comercialización de Seguros en los Países Miembros de ASSAL

Debido a la creciente importancia del microseguro a nivel internacional y en la región particularmente, el Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos (antes Microseguros), en adelante GTSI, fue creado en el año 2008, con la finalidad de fomentar estrategias en los países miembros para contar con sistemas financieros más inclusivos que promuevan el acceso a los servicios de seguros para la población de bajos ingresos.

Como parte de las actividades del GTSI, bajo la coordinación de la Superintendencia de Seguros Privados de Brasil, se llevaron a cabo dos encuestas en los años 2009 y 2010 sobre las actividades de microseguro en los países miembros, las cuales permitieron obtener información sobre la regulación y el desarrollo del microseguro en América Latina.

Con el propósito de actualizar las conclusiones de estas encuestas previas y de recoger información sobre la comercialización de seguros y posibles barreras al desarrollo de los microseguros y seguros masivos accesibles a la población de bajos ingresos, los representantes de los países miembros del GTSI, actualmente bajo la coordinación de Perú (desde 2012), acordaron realizar una nueva encuesta, la misma que fue preparada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú y contestada por los siguientes 13 miembros de ASSAL: Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Puerto Rico y Uruguay.

A continuación, se detalla la información obtenida de las respuestas presentadas por los países participantes en la encuesta, complementada en algunos casos con referencias a su regulación, haciendo énfasis en aquellas respuestas cuya experiencia permita establecer conclusiones sobre la regulación, supervisión, barreras y desafíos para fomentar el desarrollo de mercados de seguros inclusivos accesibles a la población de bajos ingresos en América Latina.

I. SITUACIÓN DEL MERCADO DE MICROSEGUROS Y REGULACIÓN APLICABLE

Existen productos accesibles a la población de bajos ingresos (microseguros y/o seguros masivos) con buenos resultados en todos los países de la región.

Para presentar los resultados, cabe mencionar las definiciones que algunos países miembros han aprobado para los productos de microseguros:

País (Regulación)	Definición
Brasil (Resolución CNSP N° 244/2011)	La protección del seguro destinada a la población de bajos ingresos o a los microemprendedores individuales, proporcionada por las empresas de seguros y entidades abiertas de fondos de pensión complementaria, a través de pagos proporcionales a los riesgos respectivos.
México (Circular Única de Seguros y Fianzas)	Productos de seguros (con excepción de los seguros de pensiones derivados de las leyes de seguridad social y de los ramos de crédito, de caución, de crédito a la vivienda y de garantía financiera), que tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo.
Nicaragua (Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas)	El micro seguro está orientado hacia los hogares de bajos ingresos que pueden no estar protegidos por otro seguro y/o esquemas de seguridad social, las personas que no tienen acceso a servicios apropiados de seguros o de seguridad social, y las personas que trabajan en la economía informal que no tienen acceso a los seguros formales ni a los beneficios de protección social proporcionados directamente por los empleadores, o por el gobierno a través de los empleadores.
Perú (Resolución SBS N° 14283-2009)	El microseguro brinda protección a la población de bajos ingresos, frente a la ocurrencia de pérdidas derivadas de los riesgos humanos o patrimoniales, que les afecten. La cobertura es otorgada por una empresa de seguros autorizada por la Superintendencia y contratada bajo la modalidad de seguro individual o seguro de grupo.

En México, los seguros han presentado una dinámica de crecimiento y desarrollo que en el caso particular de los microseguros se refleja en un considerable crecimiento de los niveles de prima emitida; suma asegurada y número de asegurados, en los últimos años. Solamente para ejemplificar, al cierre de 2013 los microseguros de vida registraron 5.8 millones de asegurados, los microseguros de accidentes y enfermedades alcanzaron 1.7 millones de asegurados, así como los microseguros de daños que alcanzaron 1.6 millones de asegurados.

En el caso de Perú, según el estudio “Fomento del acceso a los seguros en el Perú: Cambios en el entorno de los seguros en beneficio de la población poco y no atendida” (2013) llevado a cabo por la Iniciativa de Acceso al Seguro (A2ii), la Cooperación Alemana para el Desarrollo (GIZ) y el Banco Interamericano de Desarrollo como administrador del FOMIN, realizado en el marco del proyecto “Implementación de estándares de regulación y supervisión en los mercados de microseguros en América Latina”, se señala que más de 6 millones de personas del mercado objetivo (población de bajos ingresos) estarían aseguradas mediante productos que por sus características podrían considerarse conceptualmente como microseguros.

Por otra parte, en Brasil existen productos registrados en la SUSEP enfocados al público de baja renta, los cuales vienen registrando aumentos en el volumen de primas de microseguros. Mientras que, en Nicaragua, desde el 2013 existen productos de microseguros ligados a los créditos que se vienen comercializando con éxito en la población de bajos ingresos, estos productos están dirigidos al sector de microempresarios, a través de las microfinancieras.

Otros países, a pesar de no contar con una definición oficial de microseguros, reconocen a algunos de los productos de su mercado como tales, teniendo en cuenta como principales características de este tipo de productos: el bajo costo, la sencillez (fácil aceptación), el mercado objetivo (población de bajos ingresos), las coberturas básicas, la modalidad de comercialización y el no requerimiento de exámenes previos.

Estos productos como otros seguros masivos han sido de acceso a la población de bajos ingresos en los siguientes países:

País	Productos
Chile	En el área de la agricultura, existe un subsidio del estado para el copago de las primas de los seguros agropecuarios. Por otra parte, también se ha desarrollado un proyecto que busca facilitar el acceso al seguro de incendio forestal a las pequeñas y medianas empresas (PYME).
Colombia	La población que devenga un salario mínimo (\$ 270 USD aprox.) o menos, tiene una participación del 39% en el ramo de accidentes personales, 19% en el ramo de vida grupo voluntario y 17% en el ramo de hogar, entre otros.
El Salvador	Los microseguros son vendidos por los comercializadores masivos. Al 30 de noviembre de 2014, los productos que se pueden tipificar como microseguros representan el 4.83% de la producción neta de la industria de seguros.
Guatemala	Seguros de vida colectivos, orientados a la población de bajos ingresos, asociados al otorgamiento de microcréditos principalmente.
Honduras	Seguros de vida, accidentes personales y gastos médicos a causa de accidentes; comercializados a través de la bancaseguros dentro del mismo Grupo Financiero.
Paraguay	Seguro masivos de vida cancelación de deudas, fraude, desempleo, hospitalario, accidentes personales, robo y riesgos similares. Microseguros de sepelio y agrícola.
Puerto Rico	Intermediarios con licencias limitadas para la venta de productos como seguros funerales, pólizas de cáncer, incapacidad, vida (no mayor de \$25,000 de beneficio), etc.
Uruguay	a) seguros sobre saldos deudores de tarjetas de crédito, a través de bancos y otras entidades de crédito; y b) seguros de vida, a través de venta telefónica (call center).

En general, se tiene poca información sobre las características de la población que ha tenido acceso a estos productos.

Algunos supervisores han desarrollado estadística sobre los niveles de ingreso, por ejemplo, la regulación brasileña establece que las aseguradoras deben informar las características del público objetivo al que se destina el plan de microseguros que es enviado a la SUSEP. En el caso colombiano, para la medición de la inclusión financiera, se han utilizado parámetros de ingresos y zona geográfica para segmentar la población destinataria de los servicios financieros y de seguros. Mientras que en México, se han hecho estudios con la finalidad de tener una mayor comprensión del mercado objetivo de microseguros basándose en el análisis de ingresos de la población mexicana.

Además, existen estadísticas sobre la zona geográfica de los asegurados en Colombia y Honduras, en este último caso deduciéndolo de la ubicación del canal. Asimismo, otros países tienen estadísticas sobre los canales de distribución como Brasil, El Salvador (primas por canal, entre ellos comercializadores masivos), Honduras, Perú (asegurados y primas por canal de seguros masivos) y Puerto Rico.

En otros casos, la información es propia de las empresas privadas involucradas en la comercialización.

En muchas jurisdicciones, los productos accesibles a la población de bajos ingresos deben cumplir la misma normativa que los productos tradicionales. Sin embargo, otros países han desarrollado requerimientos específicos para este tipo de productos.

En Chile y Uruguay se aplica la misma normativa y procedimientos generales para todos los seguros independientemente del sector de la población al que están dirigidos. Otras jurisdicciones como la colombiana y salvadoreña se encuentran en proceso de actualizar su marco normativo para incluir requerimientos e incentivos específicos al desarrollo de los microseguros y seguros inclusivos, en general.

En el caso de Guatemala¹ y Honduras, existen normativas específicas para los canales de comercialización. En la jurisdicción paraguaya, existe una regulación de seguros masivos para el caso de la emisión de las pólizas madres y sus certificados, en la que se especifica los requerimientos y sobre la constitución de provisiones técnicas de riesgos en cursos diferenciados en otros ramos. Mientras que, en Puerto Rico, una póliza de seguros de vida gestionada a través de un Representante con Licencia Limitada, no puede exceder de un beneficio de \$25,000².

Entre los países miembros que han desarrollado requerimientos específicos, Brasil³, México⁴, Nicaragua⁵ y Perú⁶, se comparte iniciativas por regular la información que deben contener las pólizas de seguros (redacción de fácil comprensión) y las características del canal de comercialización (contrato de comercialización, registro, requisitos y capacitación).

¹ Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros (Resolución JM-73-2015 de Junta Monetaria).

² Carta Normativa CN-2013-152-SR.

³ Circular SUSEP n° 440/2012.

⁴ Circular Única de Seguros y Fianzas.

⁵ Ley 733, Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas.

⁶ Resolución SBS N° 10839-2011.

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

Además, existen requerimientos específicos relacionados a las exclusiones, deducibles, copagos, franquicias, períodos de carencia, pago de primas, límites máximos de garantía, capital asegurado y beneficios, pago de indemnización, entre otros. A continuación se comentan algunos de ellos:

Requerimiento	País
Exclusiones	Brasil: exclusiones específicas autorizadas según el tipo de cobertura, incluidas después de la descripción de los riesgos cubiertos en todos los documentos contractuales.
	México: las exclusiones que se establezcan, deberán ser generales y no guardar relación con el riesgo individualizado.
	Nicaragua: exclusiones mínimas y simplificadas.
	Perú: No se deben establecer exclusiones y en caso de requerirlas, éstas deben ser mínimas y concordantes con las coberturas.
Deducibles, copagos, franquicias y períodos de carencia	Brasil: Solo los microseguros que ofrecen la cobertura diaria por incapacidad temporal (DIT) podrán aplicar deducible, pero sólo en la forma de plazo, limitado al máximo de quince (15) días, contados a partir de la fecha de la caracterización del evento. Los planes de microseguro pueden incluir, opcionalmente, plazos de carencia aplicables a las coberturas ofrecidas, observando el límite de dos años.
	México: No se debe establecer deducibles, copagos, franquicias o cualquier otra forma de participación del asegurado o sus beneficiarios en el costo del siniestro o servicio, salvo que su aplicación se justifique técnicamente al momento del registro del producto de seguro respectivo, con el propósito de evitar efectos significativos de anti-selección.
	Nicaragua: No se aplican deducibles, copagos o franquicias.
	Perú: Los deducibles, copagos y franquicias no son aplicables.
Pago de primas	Brasil: El pago se podrá hacer a través de una institución bancaria, incluyendo sus corresponsales bancarios, directamente a la sociedad aseguradora/entidad abierta de fondos de pensión complementaria o a sus corresponsales de microseguro. Los planes de microseguro podrán establecer, opcionalmente, plazo de tolerancia o período de suspensión para los casos de posible incumplimiento de pago por parte del asegurado/participante.
	México: Período de gracia de 30 días naturales para el pago de la prima; para seguros con periodicidad menor a un año, el período de gracia podrá ajustarse proporcionalmente a la vigencia de la póliza.
	Nicaragua: La terminación del contrato por mora en el pago de la prima o de manera voluntaria con preaviso de treinta (30) días por las partes.
	Perú: El pago de la prima se efectuará en la forma y plazo establecido en la póliza. El incumplimiento de pago del asegurado, determinará la suspensión de la cobertura o la resolución del contrato, situación que debe encontrarse claramente establecida en la póliza.
Garantía, capital asegurado y beneficios	Brasil: Los montos del límite máximo de garantía (seguros de daños), de capital asegurado (seguros de personas) y/o beneficio para las coberturas ofrecidas en los planes de microseguro deben cumplir con límites máximos individuales para cada tipo de cobertura establecidos por la SUSEP.
	México: Los montos del límite máximo de garantía (microseguros de daños) y de capital asegurado (microseguros de personas), deben cumplir con los límites máximos establecidos en la regulación.
Pago de Indemnización	Brasil: El plazo máximo para el pago de la indemnización o beneficio es de diez (10) días calendario, a partir de la fecha del registro de la entrega de la documentación comprobatoria requerida.
	México: El pago de la indemnización deberá efectuarse dentro de los cinco días hábiles siguientes a la presentación de la reclamación debidamente integrada
	Perú: El pago de la indemnización será exigible dentro del plazo de diez (10) días de recibida la documentación sustentatoria señalada en la solicitud-certificado o en la póliza simplificada.

De acuerdo al desarrollo del mercado de cada país, muchas jurisdicciones han establecido políticas que buscan incentivar a los proveedores de seguros a ofrecer productos a la población de bajos ingresos.

A modo de ejemplo, la legislación brasileña establece que las compañías de seguros dedicadas a operar con microseguros tienen que contribuir sólo con el 20% del capital base requerido para el seguro tradicional. En Chile, hay iniciativas estatales (subsidios) en conjunto con el sector privado para desarrollar productos accesibles a la población de bajos ingresos. En tanto que la regulación vigente en Colombia canaliza la comercialización de seguros a la población de bajos ingresos a través del uso de red de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, el cual incluye sistema de pagos electrónicos.

Por otro lado, las operaciones de promoción o venta de microseguros y la venta que se realice a través de una persona moral en México, puede realizarse sin la intervención de un agente de seguros. En este caso los empleados o apoderados de dichas personas morales podrán dejar de cumplir con la evaluación y certificación de conocimientos ante la Comisión, siempre y cuando cursen con los programas de capacitación que al efecto imparta la Institución de Seguros.

En el caso de Puerto Rico, el marco regulatorio fue enmendado, para viabilizar la expedición de licencias especializadas para personas, cuya gestión de seguros está dirigida principalmente a personas de escasos recursos económicos. Mientras que en Perú, existe la figura del comercializador de microseguros, definiéndose como la persona natural o jurídica que adquiere la condición de facilitador de la empresa de seguros frente al asegurado, mediante la suscripción de un contrato de comercialización. Esta regulación permite la inclusión de nuevos canales de comercialización distintos a las instituciones financieras en la oferta de estos productos, tales como las ONG, supermercados, farmacias, entre otros.

Mientras tanto, en otros países como El Salvador y Nicaragua, se ha aprobado recientemente la Ley para facilitar la Inclusión Financiera, a través del uso de dinero electrónico, y se está participando en la elaboración de una Normativa de regulación de los productos Microseguros, respectivamente.

II. FORMAS DE COMERCIALIZACIÓN PERMITIDAS Y REGULACIÓN APLICABLE

El canal de comercialización más común en la región para la promoción y venta de seguros para la población de bajos ingresos es la bancaseguros, sin embargo, otros canales no tradicionales también participan en este segmento.

País	Canal
Brasil	Corresponsal de Microseguros, Corresponsal de Instituciones Financieras autorizadas a operar en Microseguros, Corredores de Microseguros y Representantes de Seguros de Corredores de Microseguros.
Chile	Retail (supermercados).
Colombia	Venta directa, bancaseguros, grandes almacenes, empresas de servicios públicos, cooperativas y cajas de compensación familiar.
El Salvador	Supermercados, farmacias, tiendas de electrodomésticos, tiendas de muebles, empresas de servicios públicos, microfinancieras y las asociaciones de ahorro y crédito
Guatemala	Bancaseguros.
Honduras	Venta directa, corredores de seguros y bancaseguros.
México	Redes bancarias, redes de micro-financieras o comerciales, otras personas morales, etc.
Nicaragua	Microfinancieras (utilizan personal de la aseguradora) y las instituciones bancarias.
Paraguay	Entes bancarios, financieros y cooperativos, así como de las empresas de telefonía y asociaciones.
Perú	Venta directa, instituciones microfinancieras, cooperativas, supermercados, farmacias, entre otros.
Puerto Rico	Representantes autorizados con licencias limitadas, Corporaciones subsidiarias de la Banca, Representantes y productores con licencias regulares, y Facturación de servicio de telefonía celular.
Uruguay	Call center y bancaseguros.

El proceso de autorización de los canales de comercialización generalmente inicia con la inscripción como comercializador, ya sea directamente con el organismo supervisor o a través de la empresa de seguros. Habitualmente, se requiere que los comercializadores tengan como

actividad comercial principal una diferente a la actividad aseguradora, así como infraestructura que permita la venta de pólizas de seguros. Además, se suele requerir otra información propia del comercializador como, por ejemplo, documentos que acrediten su constitución o información financiera.

El contrato de comercialización es comúnmente solicitado como requisito antes de iniciar la intermediación, sobre el cual se puede establecer requisitos mínimos. Asimismo, es una práctica común exigir la remisión de información sobre las pólizas emitidas a través de estos canales.

Por citar algunos ejemplos, en El Salvador la sociedad de seguros debe inscribir a sus comercializadores masivos en el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros⁷, presentando una solicitud escrita y la siguiente información sobre el comercializador:

- Copia del instrumento de constitución en donde se establezca de forma literal o genérica que entre sus finalidades u objeto social puede realizar actos como el que se le solicita;
- Copia de certificación del acuerdo administrativo que permite la realización de operaciones de promoción y colocación de pólizas de seguros;
- Estados financieros con el dictamen del auditor externo de los dos últimos años;
- Convenio de comercialización;
- Estructura organizativa del canal;
- Copia de balance de situación y estado de resultados;
- Modelos de pólizas a comercializar y en los casos en que ya está depositada la referencia a la póliza;
- Plan anual de capacitación, el cual incluirá un programa de capacitación específico al inicio de la comercialización;
- Manuales de procedimiento y políticas de control interno, entre otros.

La inscripción del comercializador es por tiempo indefinido, una vez registrado el comercializador este puede comercializar otros productos, sin embargo para cada caso la sociedad de seguros deberá remitir el modelo a la Superintendencia para su depósito. Además, en relación a la obligación de información, los comercializadores deben proporcionar información a los usuarios aclarando que el tomador de seguro es la sociedad o empresa comercializadora, no obstante la responsabilidad por las pólizas emitidas es de la sociedad de seguros.

En Colombia⁸, las entidades aseguradoras deben enviar a la Superintendencia Financiera para su aprobación, de forma previa a su celebración, los modelos de contratos de uso de red que pretendan suscribirse con las entidades vigiladas, así como cualquier modificación. En todo caso, deberán mantener a disposición de la SFC la información completa y actualizada de estas entidades y de los contratos celebrados con ellas, en su domicilio principal.

En Guatemala⁹, la aseguradora debe obtener los siguientes documentos de los potenciales comercializadores:

⁷ De acuerdo al artículo 51 de la Ley de Sociedades de Seguros que permite la comercialización de productos de forma masiva a través de un "comercializador", y a las Normas para el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros (NPS4-10).

⁸ Decreto 034 de 2015.

⁹ Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros (Resolución JM-73-2015 de Junta Monetaria).

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

- Fotocopia del testimonio de la escritura pública de constitución y sus modificaciones, si las hubiere.
- Fotocopia del acta de nombramiento del representante legal, con facultades suficientes, inscrito en el registro correspondiente.
- Nombre (s) y cargo (s) del (los) representante (s) legal (es).
- Fotocopia de la patente de comercio de empresa y de sociedad, si la persona jurídica fuera una sociedad.
- Fotocopia de la constancia de inscripción en el Registro Tributario Unificado.
- Listado de la ubicación del o los establecimientos en los que se realizarán las ventas de pólizas de seguros por cuenta de la aseguradora contratante.
- Al menos dos (2) referencias bancarias y dos (2) comerciales recientes.

Asimismo, las aseguradoras deben conservar, en un expediente por cada comercializador, los contratos celebrados con éstos, así como los documentos referidos anteriormente.

En México¹⁰, los contratos de prestación de servicios (comercialización) deben registrarse previamente ante la CNSF, la que dentro de un plazo de 15 días hábiles siguientes a la recepción de la documentación podrá negar el registro, cuando a su juicio los contratos no se apeguen a las disposiciones jurídicas aplicables y podrá ordenar las modificaciones o correcciones necesarias, prohibiendo su utilización hasta en tanto no se lleven a cabo los cambios ordenados. En caso de que la Comisión no formule observaciones dentro del plazo señalado, se entenderá que los documentos han quedado registrados y no existirá inconveniente para su utilización.

En Nicaragua¹¹, antes de la contratación del potencial comercializador, la aseguradora debe presentar ante el Superintendente solicitud de aprobación y registro del comercializador, adjuntando copia de la resolución del Superintendente que aprueba el seguro masivo a comercializar y borrador del contrato de servicios a suscribir con el comercializador propuesto.

Presentados los documentos antes referidos, el Superintendente resuelve sobre la solicitud de aprobación, notificando a la sociedad de seguros la aprobación o denegación del comercializador en un plazo que no exceda de veinte días, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud. En caso de aprobación, el Superintendente notifica a la aseguradora la resolución de aprobación correspondiente y ordena la inscripción del comercializador en el Registro, previo pago del costo registral y de la presentación de la fianza o póliza de seguros y del contrato respectivo.

El comercializador registrado podrá comercializar seguros masivos emitidos por otras sociedades de seguros debiendo esta última presentar copia de la resolución del Superintendente que aprueba el seguro masivo a comercializar, el borrador del contrato de servicios a suscribir con el comercializador y la fianza o póliza de seguros a que se refiere el artículo siguiente.

Por otra parte, la regulación peruana¹² permite a las aseguradoras contratar a proveedores de bienes y servicios (como comercializadores de seguros), los que mediante la suscripción del contrato de

¹⁰ Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas.

¹¹ Resolución N° CD-SIBOIF-764-1-ENE16-2013 "Norma para la Comercialización de Seguros Masivos".

¹² Resolución SBS N° 2996-2010 "Reglamento Marco de Comercialización de Productos de Seguros".

comercialización adquieren la condición de representantes de las compañías de seguros para la comercialización y/o contratación de sus productos de seguros.

Para iniciar la comercialización se debe solicitar a la Superintendencia previamente, y por única vez, autorización para operar a través del canal “Comercializadores” para lo cual la aseguradora debe presentar la siguiente información:

- Copia del Acta de Directorio en la que conste la decisión de utilizar dicho canal de comercialización.
- Un informe que contenga la evaluación de los riesgos asociados a la utilización de este canal de comercialización, determinándose las medidas que se tomarán para controlar los riesgos, identificados, de acuerdo a la normativa vigente, elaborado por la Unidad de Riesgos o área equivalente.
- Informe con la opinión de la Unidad de Auditoría Interna respecto de la adecuación de los controles internos implementados para el lanzamiento del nuevo canal, en la etapa previa al lanzamiento.
- Informe que describa la tecnología o plataformas tecnológicas utilizadas para la comercialización a través de este canal, con indicación de las políticas, procedimientos y mecanismos de control establecidos.

La mayoría de jurisdicciones ha desarrollado regulación dirigida a los canales de comercialización utilizados para la promoción y venta de microseguros y/o seguros masivos accesibles a la población de bajos ingresos, incluso algunos consideran requerimientos específicos para canales no tradicionales.

De acuerdo a lo informado por los supervisores, las siguientes normativas son las más importantes para la regulación de la actividad de los canales de comercialización:

País	Regulación aplicable
Brasil	Resolución CNSP n° 244/2011 Operaciones de microseguro, corredores y corresponsales de microseguro, entre otros. Circular SUSEP n° 440/2012 y 490/2014 Parámetros obligatorios para los planes de microseguro, formas de contratación, incluyendo el uso de medios remotos, entre otros. Circular SUSEP n° 441/2012 Microseguros por intermedio de corresponsales de instituciones financieras y demás instituciones autorizadas para funcionar por el Banco Central de Brasil. Circular SUSEP n° 442/ 2012 Actividad del corresponsal de microseguro. Circular SUSEP n° 443/ 2012 Registro y actividad de los corredores de microseguro.
Colombia	Estatuto Orgánico del Sistema Financiero Decreto 2555 de 2010 Normas en materia del sector financiero, asegurador y del mercado de valores. Decreto 034 de 2015 Prestación de servicios de financieros a través de corresponsales. Circular Básica Jurídica de la Superintendencia Financiera (Capítulo I, Título 2, Parte I).
El Salvador	Normas para el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros (NPS4-10).
Guatemala	Artículo 89 de la Ley de la Actividad Aseguradora (Decreto 25-2010 del Congreso de la República de Guatemala). Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros (Resolución JM-73-2015 de Junta Monetaria).
Honduras	Circular CNBS No.054/2003 Reglamento sobre otras Formas de Comercialización de los Seguros.
México	Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas. Circular Única de Seguros y Fianzas.
Nicaragua	Resolución N° CD-SIBOIF-764-1-ENE16-2013 Norma para la Comercialización de Seguros Masivos.
Perú	Resolución 14283-2009 Reglamento de Microseguros. Resolución 2996-2010 Reglamento Marco de Comercialización de Productos de Seguros.
Puerto Rico	Artículo 9.141 del Código de Seguros de Puerto Rico. Carta Normativa CN-2013-152-SR “Seguros de vida que pueden tramitarse con licencias limitadas”.

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

Con base en estas normativas, cabe mencionar que, por ejemplo, en muchos casos se requiere a la aseguradora o directamente al comercializador, programas de capacitación constante, comúnmente con una periodicidad de un año:

País (Regulación)	Disposición
Brasil (Circular SUSEP n° 443/2012)	Los corredores de microseguros deben aprobar el curso de Licencia Técnico-Profesional para Corredor de Microseguro impartido por la FUNENSEG o por otra institución de enseñanza autorizada por la SUSEP.
El Salvador (Normas para el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros)	El contrato de comercialización debe incluir un Plan Anual de Capacitación, con un programa de capacitación específico previo al inicio del contrato, debiendo remitir a la SSF el listado de asistencia firmado como evidencia de la implementación de dicho programa.
Guatemala (Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros)	Las aseguradoras deben elaborar un programa anual de capacitación para el personal de los comercializadores, que incluya, entre otros, la apropiada identificación y atención de los usuarios, prevención del lavado de dinero u otros activos y financiamiento del terrorismo.
Honduras (Reglamento sobre otras Formas de Comercialización de los Seguros)	El contrato de comercialización debe considerar el otorgamiento de capacitación por parte de la institución de seguros a las personas del establecimiento que comercialice los productos de seguros.
México (Circular Única de Seguros y Fianzas)	Los intermediarios de microseguros, en cumplimiento de ciertos requisitos, no requieren cumplir con la certificación de conocimientos ante la CNSF, siempre que hayan cursado los programas de capacitación de la institución de seguros a la que prestan sus servicios.
Nicaragua (Norma para la Comercialización de Seguros Masivos)	Los comercializadores deben contar en sus puntos de venta con la presencia de, al menos, una persona con conocimientos básicos sobre los tipos de seguros masivos que comercializa.
Perú (Reglamento Marco de Comercialización de Productos de Seguros)	Los comercializadores deben ser debidamente capacitados por las aseguradoras con la finalidad de informar adecuadamente sobre las características y condiciones de los productos comercializados.

Asimismo, se han establecido requisitos mínimos que debe cumplir el potencial comercializador, como se detalla a continuación para algunos países:

País (Regulación)	Disposición
Colombia (Decreto 034 de 2015)	Idoneidad, infraestructura física y de recursos humanos adecuada para la prestación de los servicios; entre otros.
Guatemala (Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros)	Que se trate de personas jurídicas que ejerzan en forma habitual su actividad comercial en el mercado nacional; Poseer la infraestructura que permita la venta masiva de pólizas de seguros, conforme a las políticas establecidas por las aseguradoras; y, Estar inscrito en el Registro Mercantil o en el que corresponda, y en el Registro Tributario Unificado.
Nicaragua (Norma para la Comercialización de Seguros Masivos)	Legalmente constituidos en el país; Como mínimo un (1) año de ejercer en forma habitual su actividad comercial; Tener una infraestructura con redes de distribución que permitan la venta masiva de pólizas de seguros, conforme a las políticas establecidas por la sociedad de seguros; y Estar en una situación financiera estable, de tal forma que la reputación o solvencia de la sociedad de seguros contratante no se pueda ver afectada.
Perú (Reglamento de Microseguros)	Contar con establecimientos comerciales que brinden atención al público, que posean infraestructura física y recursos humanos adecuados para la prestación de los servicios en condiciones de seguridad.

Igualmente, existen disposiciones relativas al contenido de los contratos de comercialización que celebren las entidades aseguradoras, como se puede observar en el siguiente cuadro:

Pais (Regulación)	Disposición
Brasil (Circular SUSEP n° 442/2012)	La total responsabilidad de la aseguradora por los servicios prestados por el corresponsal de microseguro, incluso en el caso de sustitución de poder a terceros, totalmente o en parte; El permiso de acceso integral e ilimitado de la Susep a las instalaciones del corresponsal de microseguro y a toda la información del convenio; La divulgación al público, por parte del corresponsal de microseguro, sobre su condición de prestador de servicios, con la descripción de los productos y servicios ofrecidos y los teléfonos de atención al cliente y de la defensoría del asegurado; entre otros.
Colombia (Decreto 034 de 2015)	La indicación expresa de la plena responsabilidad de la entidad aseguradora frente al cliente o usuario, por los servicios prestados por medio del corresponsal; Las medidas para mitigar o cubrir los riesgos asociados a la prestación de los servicios autorizados; La remuneración a favor del corresponsal y cargo de la entidad que lo contrata para la prestación de sus servicios y la forma de pago; La descripción técnica de los medios tecnológicos y/o terminales electrónicos situados en las instalaciones del corresponsal; entre otros.
El Salvador (Normas para el Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros)	Los tipos de pólizas de seguros que se comercializarán masivamente; Cláusula que estipule que al asegurado no se le cobrará ningún cargo adicional sobre la prima establecida; Los comercializadores deben proporcionar información a los usuarios en la que se aclare que la responsabilidad por los seguros tomados es de la sociedad de seguros respectiva y que la utilización de dicho medio para su contratación, no significa certificación sobre la solvencia de la sociedad de seguros; y Si el cobro de las primas será efectuado por la sociedad de seguros o por el comercializador.
Guatemala (Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros)	El comercializador no efectuará cargos adicionales al asegurado sobre la prima fijada; Informar a los usuarios que la responsabilidad por los seguros suscritos corresponde a la aseguradora; Informar a la aseguradora la incorporación de nuevos establecimientos en la comercialización de seguros; Contratar con otra aseguradora un seguro de caución por la recaudación de primas por cuenta de la aseguradora contratante, así como un seguro de responsabilidad civil para los asegurados, contratantes o beneficiarios por la realización del objeto del contrato; El plazo de entrega a la aseguradora de las primas cobradas, no debe ser mayor de 30 días calendario posteriores a la fecha en que el comercializador las reciba del asegurado; El comercializador no debe ceder a los asegurados, total o parcialmente, la remuneración que se pacte con la aseguradora por la venta de seguros; entre otros.
Honduras (Reglamento sobre otras Formas de Comercialización de los Seguros)	Contemplar las condiciones mínimas en las que será ejecutado el contrato, respecto a: recaudo, recepción, pago, transferencia y entrega de dinero. También debe establecerse, la entrega y recepción de solicitudes, documentos, principalmente la entrega de la póliza al asegurado, informes, boletines, certificados y en general toda aquella información relacionada con el uso de la red; Considerar el otorgamiento de capacitación por parte de la institución de seguros a las personas del establecimiento que comercialice los productos de seguros; y Contener las medidas necesarias para que el público identifique claramente que la institución de seguros es una persona jurídica distinta y autónoma del establecimiento que presta la red.
Nicaragua (Norma para la Comercialización de Seguros Masivos)	La descripción de las pólizas de seguros masivos a comercializar; Los puntos de venta para la comercialización de seguros masivos; Los derechos de las partes; Los procedimientos y controles internos para la comercialización de seguros masivos; Los lineamientos y controles requeridos al comercializador para gestionar los riesgos de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo; entre otros.
Perú (Reglamento de Microseguros)	Las comunicaciones y solicitudes de cobertura presentadas por los asegurados al comercializador, sobre aspectos relacionados con el seguro contratado, tendrán los mismos efectos como si hubieran sido presentadas a la empresa de seguros; Los pagos efectuados por los asegurados al comercializador, se considerarán abonados a la empresa de seguros; La responsabilidad de la empresa de seguros por los errores u omisiones derivados de la comercialización de los seguros en que incurra el comercializador y por los perjuicios que se pueda ocasionar a los asegurados y/o beneficiarios. Ello sin perjuicio de la responsabilidad del comercializador, frente a la empresa de seguros; La empresa de seguros debe orientar adecuadamente al personal del comercializador, sobre el procedimiento de contratación del microseguro; entre otros.

Por otro lado, cabe mencionar algunas disposiciones particulares de cada país, por ejemplo, en el caso de la oferta de microseguros a través de corresponsales de instituciones autorizadas por el Banco Central de Brasil, las formas de contratación se limitan a emisión de póliza individual y ticket. El contrato firmado entre la sociedad o entidad y la institución autorizada puede incluir:

- El suministro a la sociedad o entidad de los datos básicos de los solicitantes, asegurados y participantes.
- La ejecución de servicios de cobro de primas y contribuciones.
- La ejecución de servicios de pagos de indemnizaciones y beneficios.

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

Asimismo, las sociedades aseguradoras y entidades abiertas de fondos de pensión complementaria, que cumplan las condiciones específicas para funcionamiento y operación en microseguro, pueden contratar y/o firmar convenios con personas jurídicas en la condición de corresponsal de microseguro, cuyos términos podrán incluir la prestación de los siguientes servicios en nombre de la sociedad aseguradora o entidad:

- Oferta y promoción de microseguros, incluso por medios remotos.
- Recepción de solicitudes microseguros.
- Recolección y entrega a la sociedad aseguradora o entidad de los datos básicos y documentación de los asegurados, participantes y solicitantes.
- Cobro de primas de microseguro.
- Recepción de notificaciones de siniestros.
- Pago de indemnización o capital asegurado o beneficio.
- Asistencia a los asegurados o participantes y sus beneficiarios, incluso por medios remotos.
- Apoyo logístico y administrativo a la sociedad aseguradora o entidad, con el fin de mantener debidamente archivados los contratos de microseguro.
- Otros servicios de control, incluso el control y procesamiento de datos de las operaciones pactadas.

En Colombia, por ejemplo, en el caso del uso de la red de establecimientos de crédito para el recaudo, recepción, pago, transferencia, entrega de dinero, entrega de solicitudes, documentos, informes, boletines, certificados y demás información relacionada con los seguros, estos productos que se comercialicen deberán cumplir con requisitos tales como universalidad, sencillez, y estandarización, además de las condiciones generales y estándares que defina la Superintendencia, para los ramos de seguros específicos¹³ señalados en el Decreto 034 de 2015.

Mientras tanto, para la comercialización a través de corresponsales, el mencionado Decreto considera idóneos los seguros de exequias, desempleo, obligatorio de accidentes de tránsito, vida individual, accidentes personales, agrícola y los demás que la SFC establezca, de acuerdo con la evaluación de riesgos y condiciones que resulten aplicables para garantizar el cumplimiento del Decreto.

En Honduras, el “Reglamento sobre otras Formas de Comercialización de los Seguros” regula la intermediación de seguros a través de formas de comercialización diferentes a las de agentes dependientes, independientes o corredores de seguros y las sociedades de corretaje. Entre ellas se encuentran comprendidas las redes de establecimientos bancarios, instituciones financieras y cualquier otra organización que preste servicios financieros supervisados por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros. Este reglamento contempla lo relacionado a la publicidad bajo esta modalidad de comercialización.

Para el caso de la comercialización bajo la modalidad de “bancaseguros”, estas Instituciones o “canales” no requieren de un registro específico para la colocación de seguros, por ser ya Instituciones supervisadas cuya constitución ha sido autorizada por la Comisión.

¹³ Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito, Automóviles, Exequias, Accidentes Personales, Desempleo, Educativo, Vida individual, Salud, Pensiones voluntarios, Responsabilidad civil, Incendio, Terremoto, Sustracción, Agrícola, Del hogar, Colectivo de vida y Vida grupo.

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

De acuerdo al artículo 89 de la Ley de la Actividad Aseguradora (Decreto 25-2010 del Congreso de la República de Guatemala), los seguros que pueden comercializarse en forma masiva deben ser pólizas sin mayor complejidad técnica, de fácil comprensión y manejo para el asegurado; así como ser susceptibles de estandarización. El comercializador debe ser una persona jurídica que cuente con uno o más establecimientos a través de los cuales pueda realizar la venta de seguros en forma masiva y con quienes las aseguradoras celebren un contrato mercantil de comercialización.

Los canales alternativos de distribución aprobados para esta comercialización son los grupos de agentes que atienden diversos sectores de la población; instituciones financieras, cooperativas, microfinancieras; entidades comerciales; compañías telefónicas; y otras que tengan acceso a los hogares.

Entre los tipos de seguros aprobados para su comercialización masiva, según el Reglamento para la Comercialización Masiva de Seguros, se encuentran los seguros de vida, automóviles, salud y hospitalización, responsabilidad civil, accidentes en viajes, accidentes personales y otros que pueda considerar la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

En México, la Ley de Instituciones de Seguros y de Fianzas permite que la intermediación de contratos de adhesión pueda realizarse a través de otras personas morales diferentes al agente de seguros (ejemplo: bancos, intermediarios financieros sujetos a la inspección y vigilancia por parte de otras autoridades financieras y otras personas morales con las que la institución de seguros tenga contratos de prestación de servicios).

Las instituciones de Seguros con antelación a la celebración de contratos de prestación de servicios con las personas morales a que se refiere el artículo 102 de la Ley (intermediarios financieros sujetos a la inspección y vigilancia por parte de autoridades financieras u otras personas morales) deben registrar ante la CNSF los modelos de dichos contratos.

Por otro lado, la Norma para la Comercialización de Seguros Masivos de Nicaragua requiere a los comercializadores que remitan mensualmente al Superintendente, con copia a las aseguradoras contratantes, los siguientes informes:

- Informe de Primas con la distribución por tipo de seguro masivo que comercializa y por la sociedad de seguros contratante.
- Informe de Comisiones ganadas por tipo de seguro masivo que comercializa y por la sociedad de seguros contratante.
- Informe de sumas aseguradas comercializadas con la distribución por tipo de seguro masivo que comercializa y por la sociedad de seguros contratante.
- Cualquier otro informe que por medio de circulares les indicare el Superintendente.

Por último, cabe anotar que en Puerto Rico un representante autorizado que ostente una licencia limitada puede suscribir seguros contra los siguientes riesgos:

- Alquiler de automóvil, camiones u otros vehículos de motor similares.
- Viaje.
- Cáncer y enfermedades perniciosas.

- Seguros cuya tramitación se realiza tradicionalmente a través del sistema de débito (“Home Service”), a saber: pólizas de funeral, muerte natural y accidentes.
- Cualesquiera otros riesgos para los cuales el Comisionado entienda apropiado reconocer, establecer o emitir una licencia limitada.

III. IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS PARA LA PROMOCIÓN Y VENTA DE MICROSEGUROS

En general, no se tiene conocimiento de alguna ley/regulación que desincentive la oferta de seguros a las familias de bajos ingresos.

Brasil reconoce que hay algunas barreras regulatorias tales como la carga tributaria. Al respecto, se encuentra trabajando en un proyecto de Ley que propone recortes de impuestos para los productos de microseguros.

Colombia, por ejemplo, identificó que algunos requerimientos de las normas relacionadas con el conocimiento del cliente para la prevención del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo (SARLAFT) generaban incentivos negativos para la oferta de seguros a familias de bajos ingresos, al exigir revelación de información que le restaba sencillez al procedimiento de contratación de seguros. Por lo tanto, flexibilizó el régimen de conocimiento del cliente para permitir la comercialización, sin necesidad de entrevista y formulario, de seguros con un valor agregado inferior a 135 salarios mínimos mensuales legales vigentes y cuyo máximo pago bimestral de la prima sea igual o inferior a la novena parte de un SMMLV.

Un número importante de países reconoce que existen desafíos regulatorios en lo que se refiere a la promoción y venta de seguros para las poblaciones de bajos ingresos.

Entre ellos, cabe mencionar la baja penetración del seguro que se identifica en las poblaciones de bajos ingresos; el aumento del acceso al mercado (mediante canales no tradicionales en México, por ejemplo); los programas de seguro informal (autoseguro y prepago), que en El Salvador podrían considerarse como microseguros por la población a la que están dirigidos; el uso de nuevas tecnologías; la protección al consumidor versus la simplicidad de la póliza y la falta de desarrollo de una normativa específica para microseguros (no hay una clara distinción de estos productos), que en el caso de Chile incluye reforzar la normativa relativa a Conducta de Mercado.

A ello, se debe sumar que algunos países como Paraguay encuentran poco interés por parte de las compañías y corredores por ofrecer microseguros.

IV. ESTADÍSTICAS Y TRANSPARENCIA

En general, los supervisores llevan registros de los productos de seguros comercializados en el país, pero sin detalle de la población atendida. Dicha información habitualmente se publica en las páginas web de los supervisores.

El Salvador, por ejemplo, cuenta con un “Registro de Entidades que Promuevan y Coloquen en Forma Masiva Pólizas de Seguros”, que muestra en la página web de la Superintendencia el nombre del comercializador masivo y de la aseguradora con la que trabaja, no así el tipo de producto de seguros autorizado.

Países como Brasil, México y Perú tienen información de las principales variables de sus mercados de microseguros (número de asegurados, monto de primas y siniestros).

En el caso colombiano, el Informe de Inclusión Financiera 2013 publicado por la SFC incluyó por primera vez estadísticas sobre primas, riesgos asegurados, canales de distribución y valores asegurados considerando la desagregación por valor asegurado en rangos salariales establecidos y la ubicación por zona de los riesgos asegurados vigentes.

Existen limitaciones en la región para llevar estadísticas sobre microseguros o seguros accesibles para la población de bajos ingresos.

En casos como el de El Salvador y Paraguay no se cuenta con los datos estadísticos; en Chile solo se dispone de la información del seguro agropecuario subsidiado por el Estado; en Colombia es difícil obtener información diferenciada de microseguros y seguros masivos al no haber una distinción normativa clara, en Puerto Rico las estadísticas disponibles no sub-dividen la información entre microseguros y seguros tradicionales; mientras que en Perú, en el estudio realizado por A2ii se señala que existen productos accesibles a la población de bajos ingresos, considerados como seguros masivos, que no han sido registrados en la Superintendencia como microseguros, a pesar de tener las características propias de dichos productos. En Perú, conforme a la normativa, las empresas de seguros determinan los productos de seguros que van a registrar como microseguros, al cumplir con los requisitos que señala el Reglamento de Microseguros para estos productos. En este sentido, la normativa vigente en Perú se encuentra en proceso de revisión para su pronta actualización.

Para todos los supervisores resulta relevante identificar el desarrollo de microseguros y seguros accesibles para la población de bajos ingresos.

En términos generales, los países participantes en la encuesta manifiestan la relevancia de medir el desarrollo de los productos de seguros accesibles a la población de bajos ingresos, entre otros aspectos, debido a que representan el principal mecanismo para aumentar el nivel de penetración del seguro en un segmento de la población que tiene poco acceso o no tiene acceso a productos de seguros adecuados. Ello, sumado al hecho que en varios países de la región se han aprobado estrategias nacionales de inclusión financiera, y los microseguros constituyen un instrumento importante para fomentar el desarrollo de mercados de seguros inclusivos.

Como menciona México en sus comentarios a la encuesta, el desarrollo de microseguros requiere el trabajo conjunto de la autoridad reguladora y de los participantes de mercado, con la finalidad de generar las condiciones óptimas para beneficiar y proteger a una mayor parte de la población y a su vez, posibilitar un negocio lucrativo y sostenible para la industria aseguradora.

V. CONCLUSIONES

1. Todos los países señalaron tener experiencias exitosas de productos de seguros accesibles a la población de bajos ingresos. Sin embargo, reconocen que se tiene poca información sobre las características de la población que ha tenido acceso a estos productos (nivel de ingresos, zonas geográficas, canales de distribución, etc.).
2. Algunos países han optado por aprobar regulaciones específicas para los microseguros estableciendo la definición de estos productos; tal es el caso de Brasil, México, Nicaragua y Perú. En el caso de Colombia y El Salvador, se encuentra en proceso la emisión de una normativa específica que establezca las características de los productos dirigidos a la población de bajos ingresos.
3. Los países que cuentan con regulación específica para microseguros han establecido requerimientos para estos productos (límites asegurados y de prima, exclusiones mínimas, condiciones claras y sencillas, prohibición de incorporar deducibles o copagos o franquicias, entre otros).
4. Algunos países han establecido políticas para incentivar la venta de seguros para las poblaciones de bajos ingresos. En Brasil se ha previsto que las compañías dedicadas a dicho sector requieren sólo el 20% del capital base requerido para el seguro tradicional. En Chile se han establecido subsidios para los seguros agrícolas. En Colombia se incentiva la comercialización de estos seguros a través del uso de red de las entidades vigiladas, que incluye la bancaseguros y el sistema de pagos electrónicos. En Perú existe la figura del comercializador de microseguros mediante la suscripción de un contrato específico.
5. Los países señalan que la bancaseguros constituye el principal canal para la comercialización de seguros dirigidos a la población de bajos ingresos, pero existen otros canales o comercializadores que también utilizan las aseguradoras para acceder a dicho sector de la población. En general, se requiere contar con un contrato de comercialización que cumpla ciertos requisitos. La mayoría de países cuentan con regulación específica para los canales de comercialización de seguros.
6. En general, los países reconocen que existen desafíos regulatorios para la promoción y venta de seguros dirigidos a las poblaciones de bajos ingresos, entre otros, la baja penetración del seguro en dicho sector, los programas de seguro informal, el uso de nuevas tecnologías, la protección del consumidor versus la simplicidad de la póliza, la falta de normativa que haga una distinción clara entre el microseguro y el seguro tradicional; así como, la falta de interés de aseguradores y corredores de seguros en algunos países para ofrecer microseguros.
7. Finalmente, de manera general se reconoce que existen dificultades para llevar estadísticas de los seguros accesibles a la población de bajos ingresos (número de asegurados, valores asegurados, primas, canales, siniestros, etc.), pero se considera relevante identificar el desarrollo de estos productos para la supervisión.

Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos
ASSAL – Marzo 2016

Miembros del Grupo de Trabajo de Seguros Inclusivos:

Jurisdicción	Ente Supervisor	Miembro Representante
Argentina	Superintendencia de Seguros de la Nación	Paula Giménez
Brasil	Superintendencia de Seguros Privados	Gustavo Caldas
Chile	Superintendencia de Valores y Seguros	Patricio Espinoza
Colombia	Superintendencia Financiera	Andrés Felipe Londoño
Ecuador	Superintendencia de Bancos y Seguros	Galo Coello Chiriboga
El Salvador	Superintendencia del Sistema Financiero	Rosa Isela Fuentes de Granillo
Nicaragua	Superintendencia de Bancos y de otras Instituciones Financieras	José Ramón Pérez
Perú	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP	Carla Chiappe Villegas
Puerto Rico	Oficina del Comisionado de Seguros	Edward Rivera
República Dominicana	Superintendencia de Seguros	Emma Pena