

Seminario Regional de Capacitación de Supervisores de Seguros de América Latina ASSAL-IAIS

Sesión 6:

Inclusión financiera a través del microseguro: Oportunidades, riesgos para los supervisores y resultados

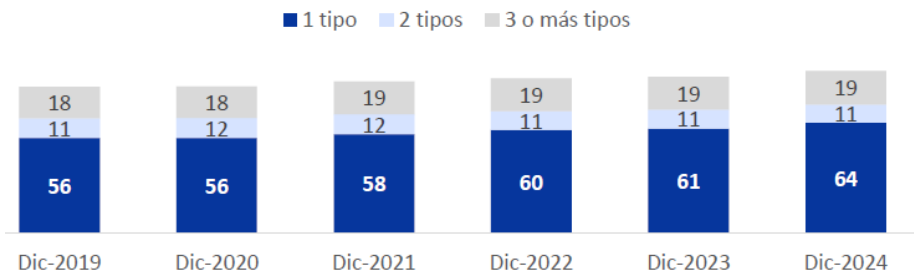
Rodrigo Leyton Vidarte

Intendente de Supervisión de Reaseguros



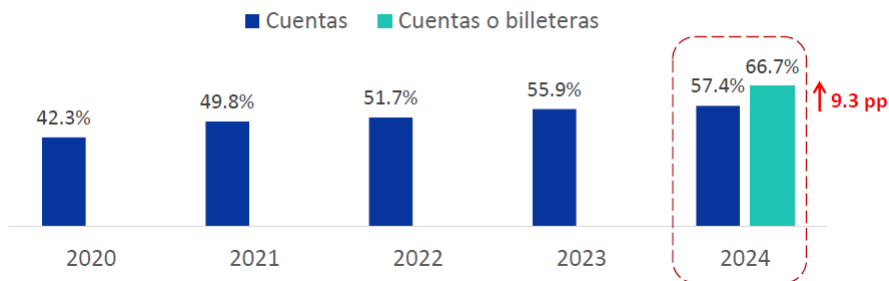
Reporte de Inclusión Financiera

% de distritos cubiertos por el SF según número de tipos de puntos de atención

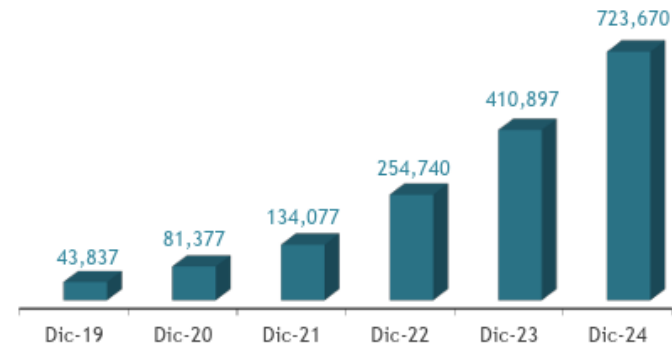


El 94% de distritos cuenta con presencia del sistema financiero.

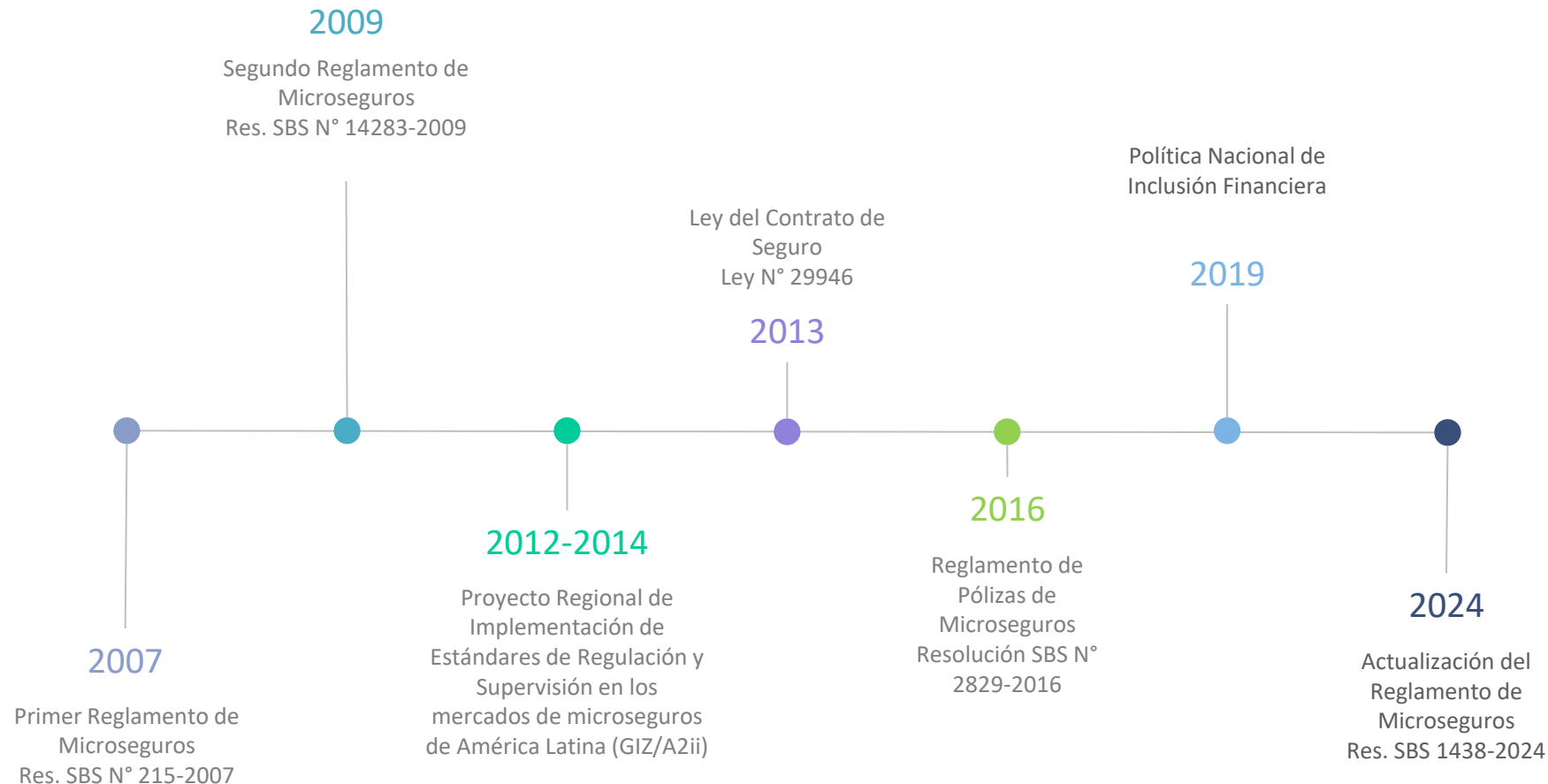
Porcentaje de adultos con cuentas en el SF



Número de Operaciones^{1/} en Banca Virtual^{2/} (En miles)

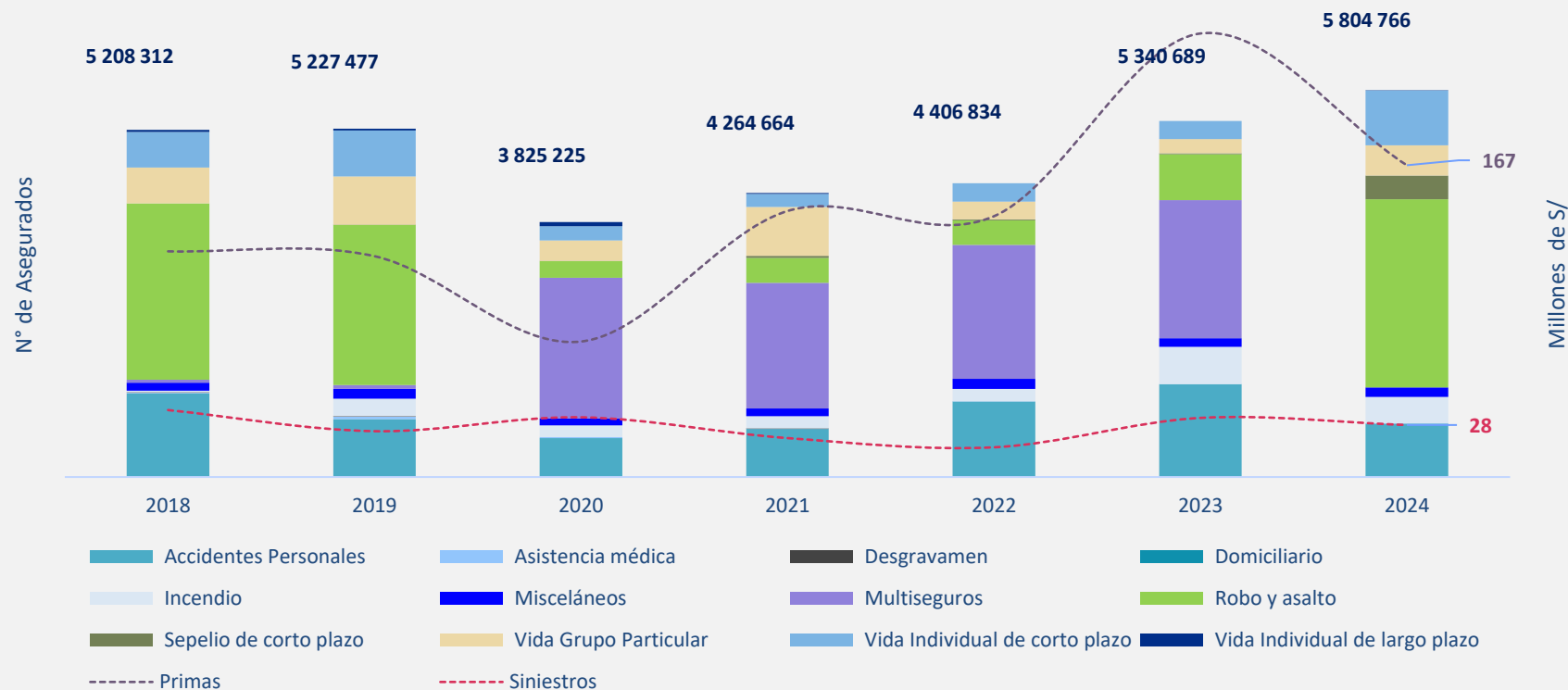


Grandes hitos



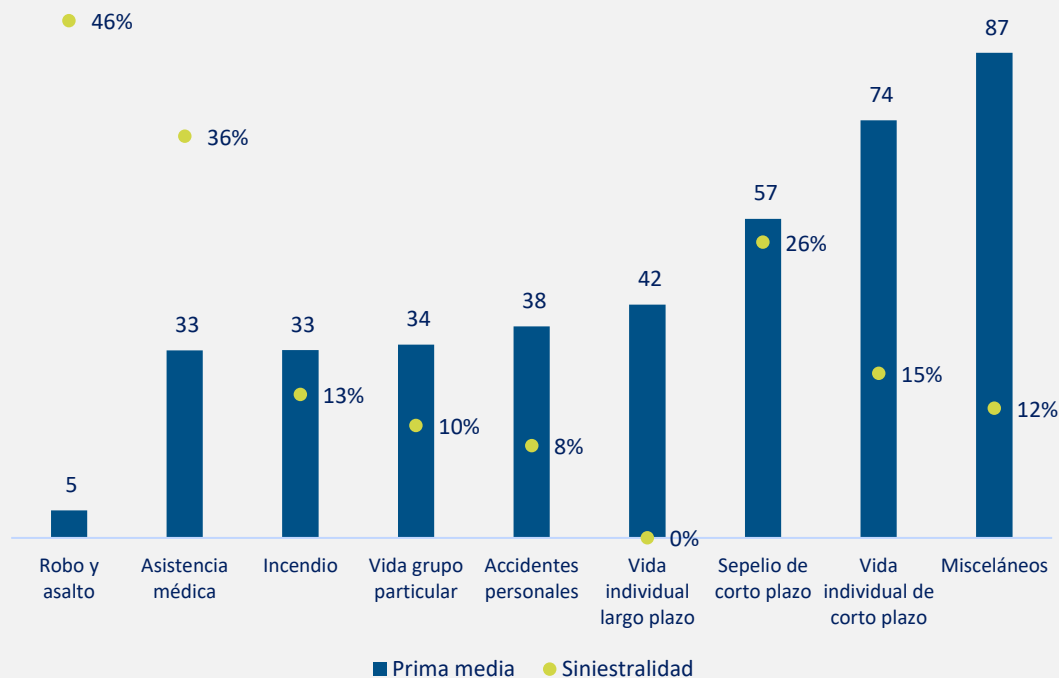
Reporte de Microseguros

Evolución de Asegurados, Primas y Siniestros de Microseguros



Reporte de Microseguros

Prima media y Siniestralidad



Prima media
(Primas de seguros/
N° de asegurados)

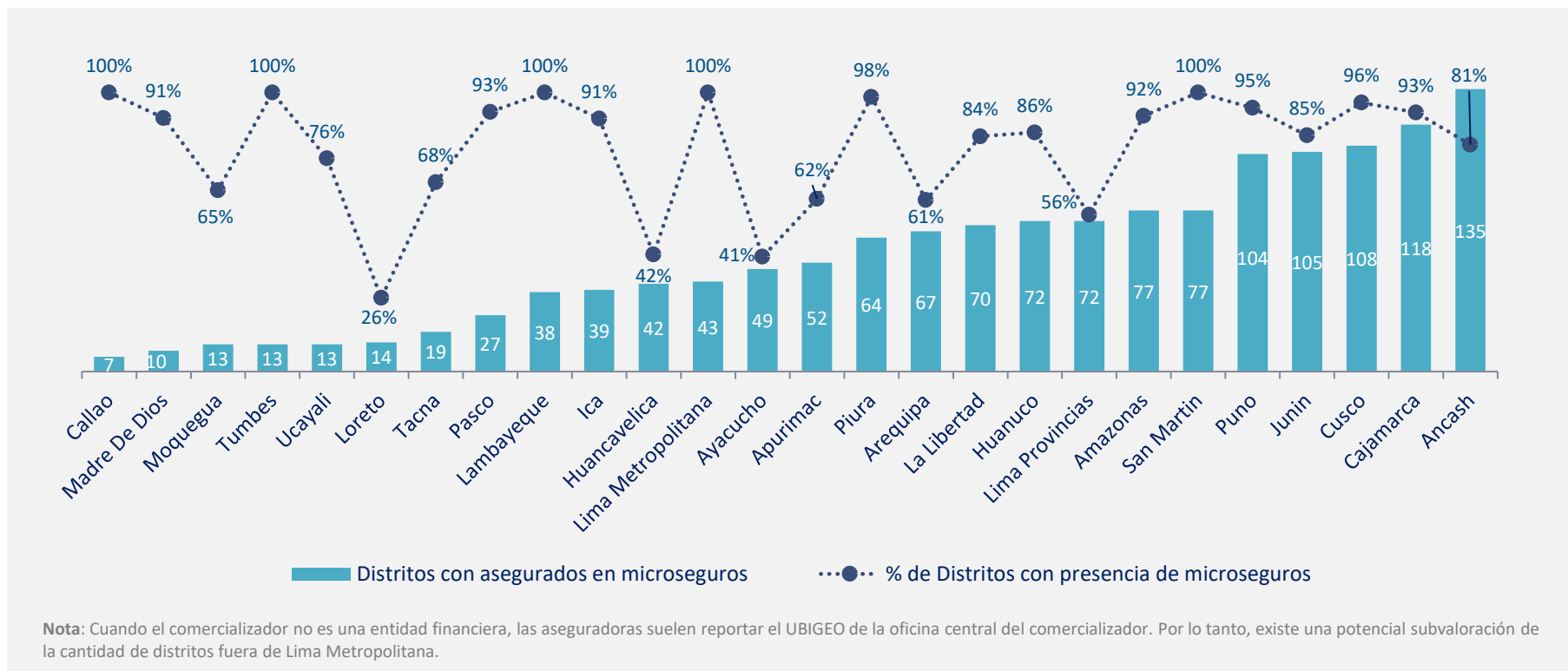
S/28.8

Siniestralidad
(Siniestros/
Primas de seguros)

16.7%

Reporte de Microseguros

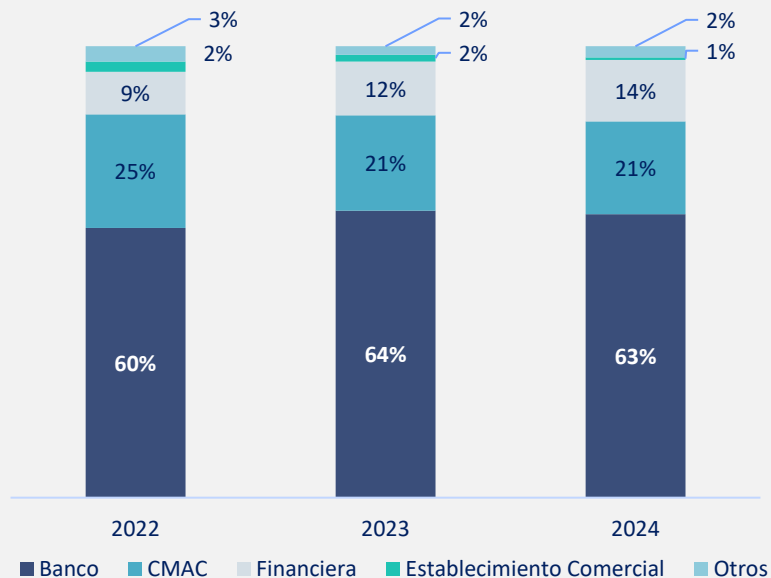
% Distritos por Región en los que se ofrece Microseguros



Reporte de Microseguros

Tipos de comercializadores

Distribución por número de asegurados



Top 5 (miles de asegurados)

2 696
Banco de la Nación

416
Financiera Compartamos

409
Banco Interbank

405
Mibanco

334
Financiera Confianza

Encuesta de demanda de seguros 2023

Percepción del riesgo

Elevadas expectativas de ocurrencia y severidad: **Terremoto y Robo de Vivienda**.

Mecanismos de protección

Se prefiere alternativas de solución tales como **ahorros o préstamos de amigos y familiares**, antes que a los seguros para enfrentar eventos de pérdida. Los usuarios y no usuarios **asocian el seguro** con otros tipos de cobertura y/o atención de salud de índole público. Solo el 24% que contrató protección oncológica, realmente contrataron un **seguro oncológico** con una aseguradora.

Medios digitales

Se evidenció una mayor preferencia por la compra de seguros **de forma presencial** (52%) frente a los medios digitales (20%). Los usuarios de seguros indicaron una elevada aceptación de los medios digitales **para el pago del seguro**, mas no para la contratación del mismo.

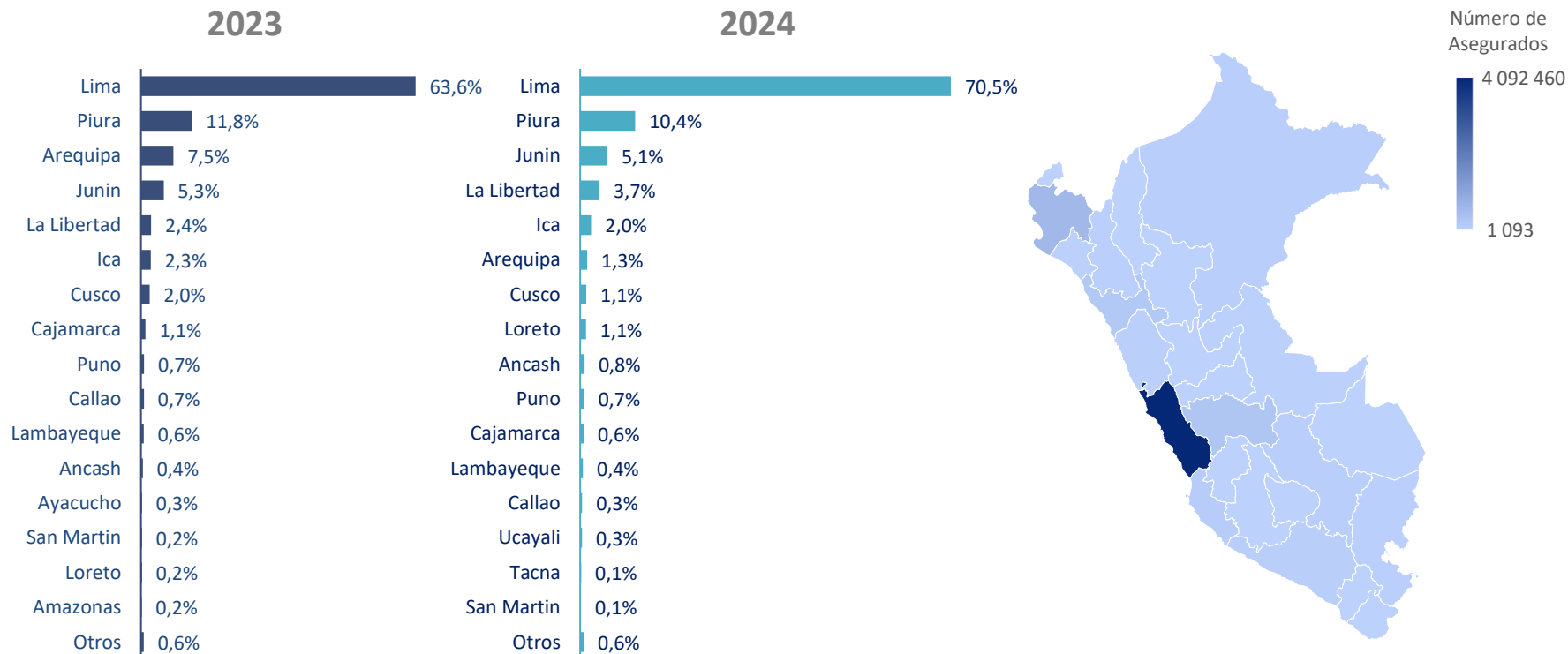
Conocimiento

A pesar de que el 59% de los usuarios de seguros indicaron que el **lenguaje de la póliza de seguro es fácil de entender**, menos de la mitad reconoció condiciones básicas de la misma, tales como prima de seguro, suma asegurada o exclusiones.

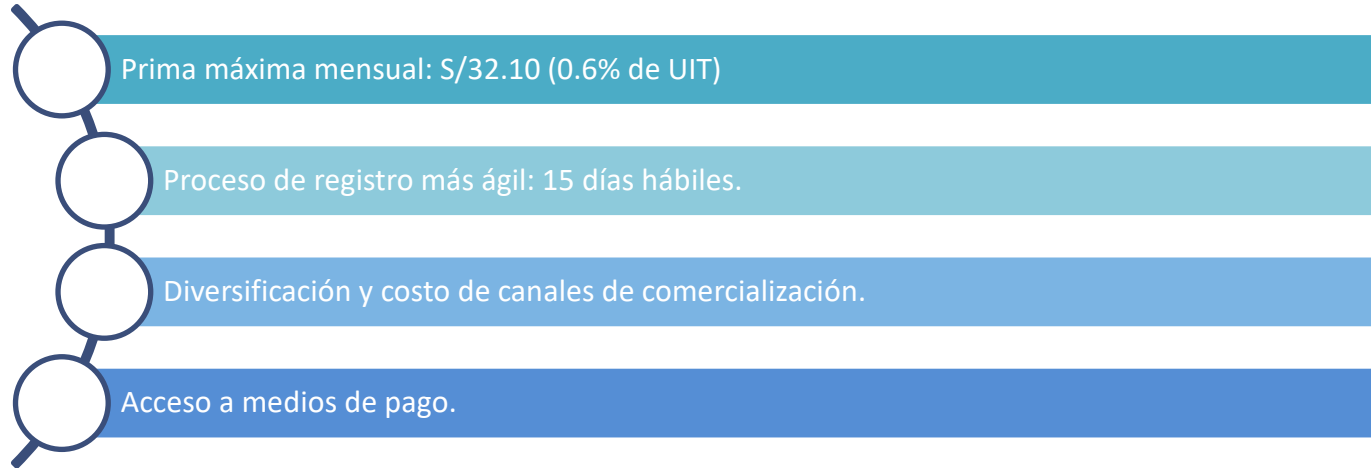
Barreras

Existen dos barreras principales que detienen la compra de un seguro: los **costos elevados** y su percepción como **no necesarios** del cliente.

Número de asegurados por región



Particularidades del microseguro



Seminario Regional de Capacitación de Supervisores de Seguros de América Latina ASSAL-IAIS

Sesión 6:

Inclusión financiera a través del microseguro: Oportunidades, riesgos para los supervisores y resultados

Rodrigo Leyton Vidarte

Intendente de Supervisión de Reaseguros