

# Seguros Inclusivos – Un Juego Diferente

Por Jules Gribble

Contribuciones de Eduardo Esteva y Rafael Costa

Traducción al español por Esperanza Borja Mead

## Introducción

Aproximadamente 4 mil millones de la actual población del mundo podrían beneficiarse de los seguros inclusivos, pero este mercado potencial puede no ser fácil de acceder desde una perspectiva del seguro tradicional. Esto puede crear el riesgo de que mitad de la población mundial se quede sin acceso a productos de seguros.

La perspectiva habitual de indemnización en los seguros (para individuos o empresas) se centra en la compensación financiera por las pérdidas específicas incurridas por los asegurados. Dado que el papel del seguro es mitigar los impactos adversos provocados por eventos de riesgo, se puede adoptar una perspectiva diferente. Tener un producto que permita indemnizar en forma casi inmediata los siniestros ocurridos, generando una estabilidad financiera después de un evento, puede diferir significativamente del proceso tradicional de indemnización por pérdidas.

El concepto de compartir riesgos, como a menudo se formaliza a través del seguro, es crucial para proporcionar a individuos y empresas la confianza para asumir riesgos y fomentar el crecimiento económico. Este papel económico positivo del seguro se encapsula en la siguiente cita, atribuida a Henry Ford sobre la construcción del *Empire State Building*: 'El mundo entero depende del seguro. Sin él, cada persona guardaría su dinero sin invertirlo en ningún lugar por miedo a perderlo, y la civilización se habría detenido un poco después de la Edad de Piedra'.

A lo mejor, el objetivo básico del seguro, que es el compartir riesgos entre asegurados individuales, proporciona confianza para asumir riesgos reduciendo el impacto de eventos de riesgo específicos en los asegurados individuales, pasando de ser catastróficos en forma individual a ser manejables por un grupo más grande. El medio habitual, aunque no único, para lograr este fin es un enfoque de indemnización individual para los asegurados individuales.

El desarrollo de seguros paramétricos o basados en índices y de recuperación de desastres, principalmente en países en desarrollo en un contexto de seguro inclusivo, proporciona un camino alternativo para brindar beneficios sociales y económicos continuos al alejarse de un enfoque de indemnización individual hacia un enfoque más amplio a nivel de grupo o social. En otros contextos, subsidiar (total o parcialmente) los costos de proporcionar seguros

puede ser validado por los beneficios sociales y económicos que se obtienen a largo plazo.

Está bien establecido que el acceso al seguro mejora el crecimiento económico, apoya el comercio y proporciona otros beneficios sociales. También está bien establecido que el aumento del acceso a servicios financieros inclusivos, incluido el seguro, ayuda a reducir la pobreza y puede impulsar el desarrollo social y económico. Estos apoyos son especialmente valiosos para aquellos que viven cerca de la línea de pobreza, cuando un evento adverso los puede empujar a ellos y a sus familias por debajo o incluso permanentemente por debajo de la línea de pobreza.

## Seguro inclusivo

El capítulo del Libro de Riesgos de la Asociación Internacional de Actuarios (IAA) sobre Seguro Inclusivo, IAA 2023, define el seguro inclusivo como:

*"Productos de seguro a través de los cuales los adultos tienen acceso efectivo a productos de seguros y ahorros ofrecidos por aseguradoras a través de proveedores formales."*

El acceso efectivo se explica como la participación de la prestación de servicios conveniente y responsable, a un costo asequible para el cliente y sostenible para el proveedor, lo que resulta en que los clientes financieramente no atendidos o desatendidos puedan acceder y beneficiarse efectivamente más de los servicios financieros formales en preferencia a otras opciones informales existentes.

Los productos de seguro inclusivo incluyen todos los productos de seguros dirigidos a mercados no atendidos adecuadamente o desatendidos. Estos mercados típicamente son mercados de seguros en países en desarrollo (desde una perspectiva de seguros) pero no están restringidos a tales países. También hay mercados no atendidos adecuadamente o desatendidos en países desarrollados.

El microseguro es un subconjunto del seguro inclusivo que se centra en las poblaciones de menores ingresos. Estos grandes grupos pueden ser más vulnerables debido a la naturaleza de sus actividades, el entorno en el que viven y su falta de resiliencia. Los efectos del cambio climático pueden exacerbar los peligros que enfrentan estas poblaciones.

## Escala del desafío

La escala general del desafío del infraseguro se destaca por MAPFRE 2023, que afirma:

*El déficit mundial de seguros crece un 14.3% y llega a 7.8 billones de USD (equivalente a aproximadamente el 7.8% del PIB mundial)...*

*Más del 77.6% de la brecha de seguros actual se encuentra en los mercados emergentes, un reflejo de su gran potencial de crecimiento.*

*Actualmente, China, Estados Unidos e India lideran una vez más el ranking de los países con mayor potencial de seguros en los segmentos de vida y no vida.*

Más específicamente en América Latina, según McKinsey & Company 2023:

*A pesar de ver el crecimiento más rápido en Primas Emitidas Brutas (GWP por sus siglas en inglés) en el mundo, América Latina todavía tiene una baja participación en las primas globales, con solo el 2%, frente al 43% en América del Norte, el 28% en Asia y el 24% en Europa.*

*Esto al ponerse en contexto se puede notar al ver que las primas de seguros en América Latina representan solo el 3.1% del PIB de la región, frente al 10.5% en América del Norte, el 6.2% en Asia y el 5.1% en Europa.*

### **El mercado de seguros inclusivos en los países en desarrollo.**

El panorama del seguro inclusivo está evolucionando rápidamente. La encuesta global anual más reciente de la Red de Microseguros (MIN por sus siglas en inglés) que revisa el seguro inclusivo en los países en desarrollo, MIN 2023, destaca tanto el alcance de la cobertura como el alcance de la expansión.

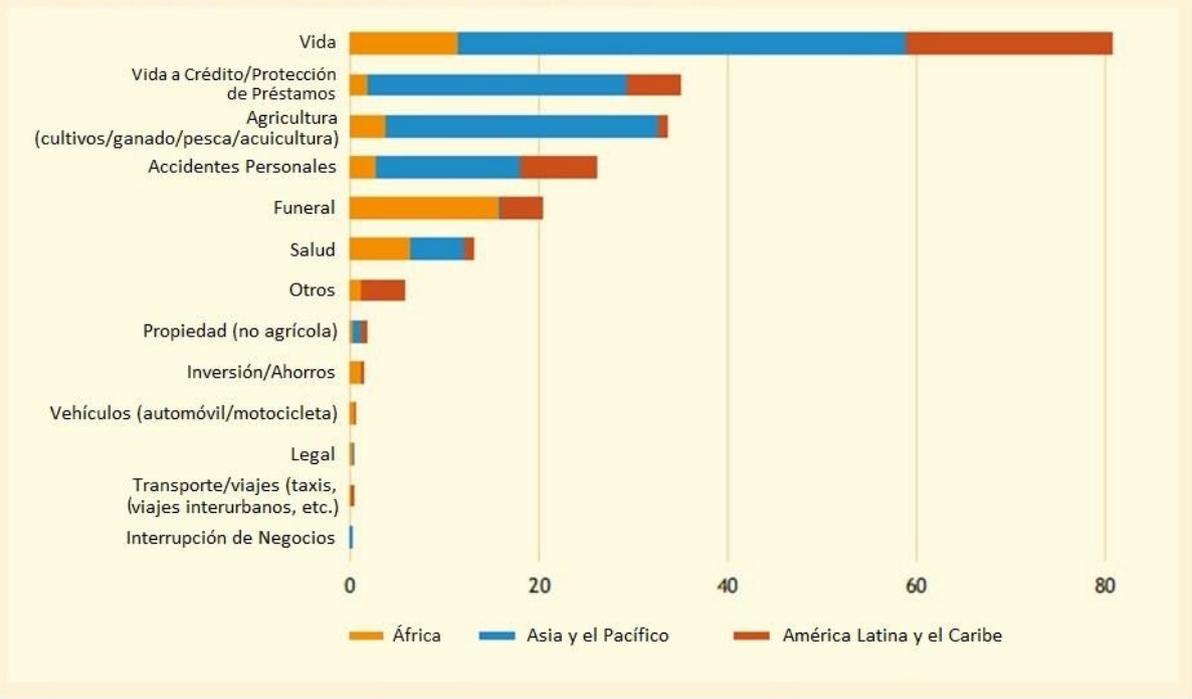
MIN 2023 señala que, en los países incluidos, alrededor de 330 millones de personas están cubiertas por productos de microseguros. Esto es sólo quizás una novena parte de la población que podría beneficiarse de estos productos.

*Esto apoya el comentario de que "los resultados de este estudio apuntan a una significativa oportunidad de mercado para las aseguradoras, junto con una necesidad urgente de que los gobiernos consideren la necesidad de cerrar esta considerable brecha de protección como un habilitador clave para cumplir con agendas de desarrollo más amplias."*

Una medida general de la cobertura de seguros es el número de asegurados:

### **Tabla 1: Cobertura por número de asegurados en países en desarrollo**

**FIGURA 2**  
**PERSONAS CUBIERTAS POR LÍNEA DE PRODUCTO (MILLONES)**

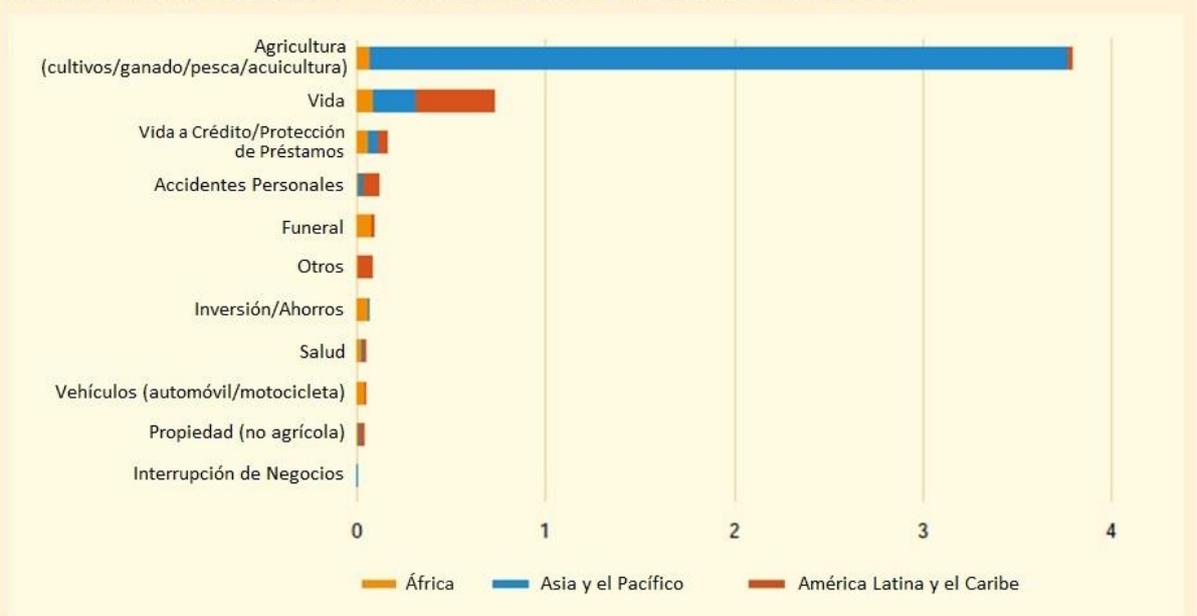


De MIN 2023, con permiso

Otra medida general de la cobertura de seguros es por primas:

**Tabla 2: Cobertura por prima total en países en desarrollo**

**FIGURA 3**  
**PRIMAS TOTALES RECAUDADAS POR LÍNEA DE PRODUCTO (MILES DE MILLONES DE USD) <sup>78</sup>**



De MIN 2023, con permiso

Se debe tener cuidado al comparar regiones (como en las Tablas 1 y 2) ya que las mezclas de productos pueden variar, tanto entre regiones (en

promedio) como entre países dentro de esas regiones. Además, diferentes aspectos de la cobertura de seguros son resaltados por diferentes medidas. Por ejemplo, la agricultura es el tercer producto más grande en términos de personas cubiertas, pero es responsable de más primas recaudadas que todos los demás productos combinados. No es raro que las primas de seguros agrícolas sean subsidiadas por los gobiernos.

También existen diferencias regionales significativas que deben investigarse en más detalle y estos promedios pueden variar significativamente en relación con la experiencia en países individuales de una región por una variedad de razones. Por ejemplo, en América Latina y el Caribe, el seguro de vida es la línea de seguro más grande tanto por prima como por número de asegurados. Este patrón no es el caso en las otras dos regiones (en desarrollo) reportadas.

MIN 2023 introduce algunas medidas para evaluar el seguro inclusivo: tamaño del mercado y evolución, distribución y pagos, desempeño social (relacionado con los reclamos), acceso de las mujeres al seguro y riesgo climático y salud. Estas medidas varían notablemente entre regiones y esto puede atribuirse, al menos en parte, a diferencias en los productos ofrecidos (tanto tipo como volumen).

### Diferencias entre el seguro inclusivo y el seguro tradicional

A un alto nivel, hay tres roles clave en la cadena de valor del seguro:

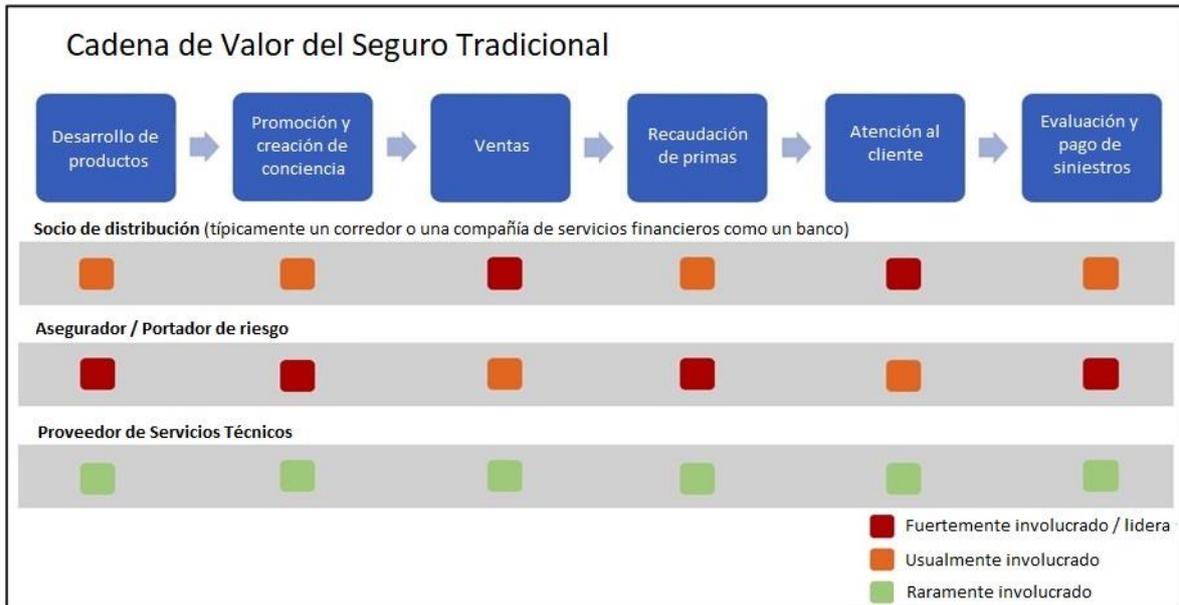
- **Socio de distribución:** Cualquier actor que tenga un papel en la distribución de seguros. Puede haber varios socios de distribución trabajando juntos o secuencialmente para distribuir seguros al cliente.
- **Asegurador o portador de riesgos:** Cualquier parte que acepte el riesgo financiero a cambio del pago de la prima del seguro.
- **Proveedor de servicios técnicos (TSP por sus siglas en inglés):** Proporciona servicios técnicos a un socio de distribución, aseguradora o cualquier otra parte en la cadena de valor del seguro. Estos servicios pueden incluir servicios actuariales, servicios de tecnología y datos, servicios de desarrollo internacional o conocimiento específico del país, así como conocimiento de mercado sobre cómo llegar a un tipo de consumidor. Los TSP a menudo son el 'pegamento' que mantiene juntos a los múltiples socios de una iniciativa de seguro inclusivo.

La adaptabilidad y la capacidad de respuesta a las necesidades del cliente es una característica de muchos proveedores de seguros inclusivos.

Los siguientes diagramas, tomados de IAA 2023, resumen las diferencias significativas entre el seguro tradicional y el seguro inclusivo. Dado que estas cadenas de valor son indicativas, habrá variaciones en la práctica que reflejan las condiciones locales. Las diferencias y los cambios en la

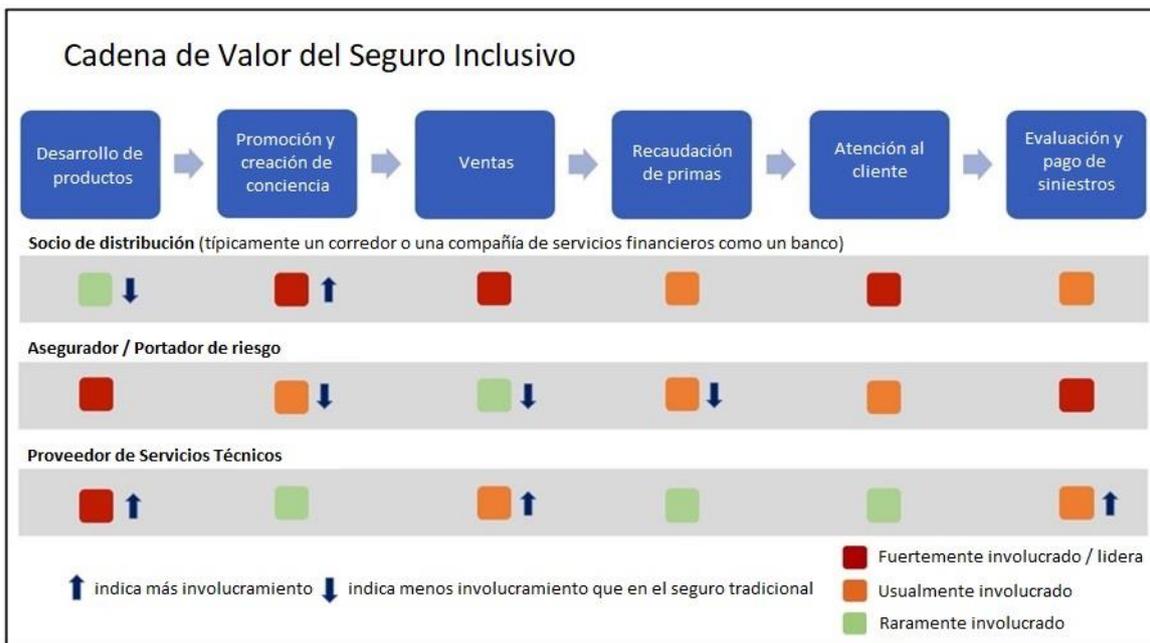
importancia de varios actores se destacan con las flechas en el Diagrama 2.

**Diagrama 1: La cadena de valor para el seguro tradicional**



(IAA 2023, Pagina 20)

**Diagrama 2: La cadena de valor para el seguro inclusivo**



(IAA 2023, Pagina 21)

Los TSPs típicamente tienen un papel significativamente más relevante en el seguro inclusivo que en el seguro tradicional, aportando al seguro inclusivo habilidades y experiencias que los aseguradores y distribuidores más tradicionales pueden no tener. Múltiples partes interesadas a menudo están

involucradas en la entrega de aspectos clave del seguro inclusivo, y algunas de estas partes interesadas (como las empresas de telecomunicaciones) pueden estar fuera de la industria de seguros, algo que diferencia al seguro inclusivo del seguro tradicional y a menudo complica la entrega efectiva del seguro inclusivo.

### Precondiciones actuariales

Desde una perspectiva actuarial, las diferencias mencionadas anteriormente reflejan el contexto del trabajo actuarial. En los mercados de seguros tradicionales bien desarrollados, típicamente se presumen una serie de precondiciones:

- Actuarios preparados, con educación actuarial y estándares profesionales sólidos;
- La disponibilidad de datos relevantes, oportunos y apropiados;
- Acceso a sistemas a través de los cuales los datos pueden ser recopilados y analizados por los proveedores, la industria y a nivel nacional; y
- Un marco regulatorio que esté razonablemente bien desarrollado y entendido por los participantes del mercado.

Notamos que las precondiciones anteriores asumen implícitamente que las coberturas están disponibles. Con los impactos crecientes del cambio climático emergiendo, por ejemplo a través de inundaciones y el aumento del nivel del mar, sumado a niveles crecientes de riqueza material a proteger y longevidad, esta suposición puede ser cuestionada. Esto puede presentar problemas más sistémicos a ser abordados.

En muchos mercados de seguros inclusivos, la realidad puede ser diferente y una o más precondiciones tradicionales frecuentemente no se cumplen:

- Los actuarios y la profesión actuarial pueden ser limitados o inexistentes. Lo mismo se aplica a otras habilidades de seguros;
- Los datos pueden no estar disponibles o no ser fácilmente recopilables. Esto puede llevar a que no se disponga de tablas de mortalidad y/o morbilidad específicas de cada país;
- Los sistemas para recopilar y analizar datos pueden no estar bien desarrollados o integrados;
- La comprensión del seguro por parte del cliente puede ser limitada, especialmente para los clientes primerizos de seguros inclusivos;
- Puede faltar confianza en los seguros; y
- La regulación que es apropiada para los seguros inclusivos puede no existir, o por el contrario, la regulación existente puede actuar como una barrera para los seguros inclusivos.

Estos temas se discuten más a fondo en IAA 2014, y algunos ejemplos de cómo estos temas podrían ser abordados se dan en Blacker 2015. Un enfoque estructurado reciente y de alto nivel para evaluar la medida en que se abordan los factores clave de éxito de los seguros inclusivos se da en Swiss Re 2023b. Muchos de estos factores no están directamente relacionados con consideraciones actuariales tradicionales o con líneas específicas de seguros, pero deben ser abordados si las iniciativas de seguros inclusivos han de tener éxito.

Existe el riesgo de que las herramientas y enfoques estándar no sean apropiados en los mercados de seguros inclusivos, y que su aplicación pueda llevar a resultados no deseados, como primas inapropiadas o procesamiento de reclamaciones inadecuado.

Para más información sobre el capítulo de Seguro Inclusivo del Libro de Riesgos, revisar el propio capítulo (ver IAA 2023) o ver dos seminarios web realizados en febrero de 2023 (ver IAA 2023) que reflexionan sobre los hallazgos de este capítulo.

## Conclusión

Globalmente, hay una gran necesidad de productos de seguros inclusivos, tanto basados en indemnización, así como ampliarlos. Los actuarios pueden jugar un papel importante en la entrega eficiente, efectiva y sostenible de estos productos. Para lograr esto, los actuarios deben estar conscientes de las diferencias entre los productos de seguros tradicionales y los productos de seguros inclusivos, reflejando su entorno y sus consumidores. También deben aplicar un enfoque flexible y holístico para lograr su objetivo final de proporcionar a los consumidores confianza y protección cuando ocurren eventos de riesgo adversos significativos. Un ejemplo de esta flexibilidad es el desarrollo de seguros basados en índices.

El desafío para los actuarios es cómo tomar el conocimiento actuarial tradicional y transferirlo a un entorno en el que las precondiciones tradicionalmente esperadas, actuariales y más ampliamente, no se cumplen. Esto requerirá flexibilidad y resiliencia por parte de los actuarios y la capacidad de aplicar principios subyacentes, distintos de las prácticas tradicionales "de libro de texto" estandarizadas. Este desafío se complica por la necesidad de reflejar las circunstancias específicas en países específicos. IAA 2017 proporciona algunos más conocimientos que pueden ayudar a los actuarios a considerar avanzar en el seguro inclusivo.

## Referencias

Blacker 2015: Blacker, J. (editor), *'Actuaries in Microinsurance: Managing Risk for the Underserved'*, ACTEX Publications, Winsted, CT, 2015.

IAA 2023, '*Inclusive Insurance*', Risk Book Chapter, International Actuarial Association, 2023. See [https://www.actuaries.org/IAA/Documents/Publications/RiskBook/IAARiskBook\\_InclusiveInsurance\\_2023-02.pdf](https://www.actuaries.org/IAA/Documents/Publications/RiskBook/IAARiskBook_InclusiveInsurance_2023-02.pdf)

IAA 2023b, '*IAA Webinar: The inclusive insurance risk book chapter, Sessions 1 and 2*', See [https://www.youtube.com/watch?v=l\\_j2bK-AdEI](https://www.youtube.com/watch?v=l_j2bK-AdEI) and <https://www.youtube.com/watch?v=YTr3n7wPVS>

IAA 2017, '*Assessing Risk and Proportionate Actuarial Services in Inclusive Insurance Markets — An Educational Paper and Toolkit*', International Actuarial Association, 2018. See [https://www.actuaries.org/iaa/IAA/Publications/Papers/Inclusive\\_Insurance/IAA/Publications/Inclusive\\_Insurance.aspx?hkey=20718186-6e51-457d-abde-cb1f7181a865](https://www.actuaries.org/iaa/IAA/Publications/Papers/Inclusive_Insurance/IAA/Publications/Inclusive_Insurance.aspx?hkey=20718186-6e51-457d-abde-cb1f7181a865).

IAA 2014, '*Addressing the Gap in Actuarial Services in Inclusive Insurance Markets*', International Actuarial Association, 2014. See [https://www.actuaries.org/iaa/IAA/Publications/Papers/Inclusive\\_Insurance/IAA/Publications/Inclusive\\_Insurance.aspx?hkey=20718186-6e51-457d-abde-cb1f7181a865](https://www.actuaries.org/iaa/IAA/Publications/Papers/Inclusive_Insurance/IAA/Publications/Inclusive_Insurance.aspx?hkey=20718186-6e51-457d-abde-cb1f7181a865).

McKinsey & Company 2023, '*Global Insurance Report 2023: capturando a próxima onda de crescimento na América Latina*', September 2023. See <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financiam%20services/our%20insights/insurance/global%20insurance%20report%202023%20capturing%20growth%20in%20latin%20america/global-insurance-report-2023-capturing-growth-in-latin-america-portuguese.pdf> .

MIN 2023, '*The Landscape of Microinsurance 2023*', Micro Insurance Network 2023. See <https://microinsurancenet.org/resources/the-landscape-of-microinsurance-2023>

MAPFRE 2023, '*MAPFRE GIP 2023: Global Insurance Potential Index*', MAPFRE Economics, Madrid, Fundación MAPFRE. 2023. See <https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/media/group/1122068.do>

Swiss Re 2023, '*The Life & Health Insurance Inclusion Radar - Why markets are more, or less, inclusive*', Swiss Re Institute, March 2023. See <https://www.swissre.com/institute/research/topics-and-risk-dialogues/health-and-longevity/life-health-insurance-inclusion-radar-publication.html>

Las declaraciones de hechos y opiniones expresadas aquí son las de los autores individuales y no necesariamente las de la Asociación Internacional de Actuarios (*International Actuarial Association*), la Casualty Actuarial Society, los editores o los empleadores respectivos de los autores.

**Jules Gribble, FIAA, CERA, PhD** es Principal en PFS Consulting, con sede en Sídney, Australia, y es miembro del Consejo Editorial del Libro de Riesgos de la IAA. Se le puede contactar en correo electrónico: [julesgribble@pfsconsulting.com.au](mailto:julesgribble@pfsconsulting.com.au).

**Esperanza Borja Mead, FCAS, FSA, MAAA** es Principal en Actuarial Factor, con sede en Miami, Estados Unidos. Esperanza es miembro del Grupo de Trabajo Regional de América Latina de la Casualty Actuarial Society. Se la puede contactar en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/esperanzamead/>.

**Eduardo Esteva, AFFI, MAAA** es Sócio Líder en Seguros en Deloitte Spanish LatAm, con sede en la Ciudad de México. Eduardo es representante para México en el Grupo de Trabajo Regional de América Latina de la Casualty Actuarial Society. Se le puede contactar en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/eduardoesteva/>.

**Rafael Costa, FCAS, MIBA** es Ingeniero de Riesgos en Cruise, en Los Ángeles, Estados Unidos. Rafael es Presidente del Grupo de Trabajo Regional de América Latina de la Casualty Actuarial Society. Se le puede contactar en LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rafael-costa-fcas/>.