



Hacia el Desarrollo de Los Microseguros en el Perú

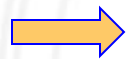
Ian Webb

Lawrie Savage & Associates

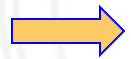
Pautas

- Un seguro ofrece un servicio financiero valioso
- El seguro mejora el bienestar social
- A más seguros que se vendan, más se va incrementar el bienestar social

siempre y cuando

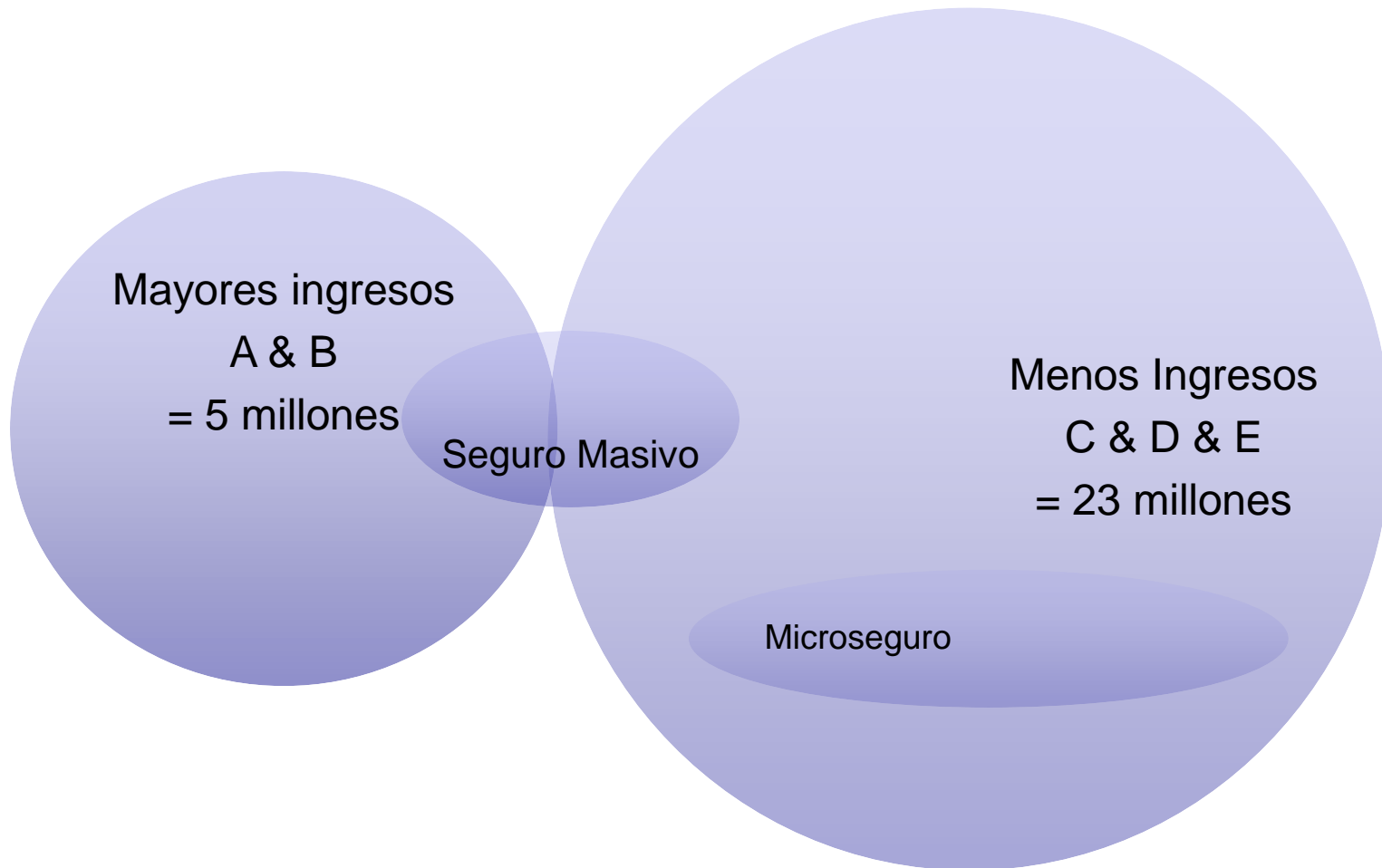


los consumidores se ven satisfechos con los seguros



existe un nivel de competencia adecuada

Seguros Masivos y Microseguros



Canales de Comercialización



Los otros Microseguros



Sistema Integral de Salud

- Seguro de salud semi-subsidiado



Cooperativas

- Fondos de Prevision Social



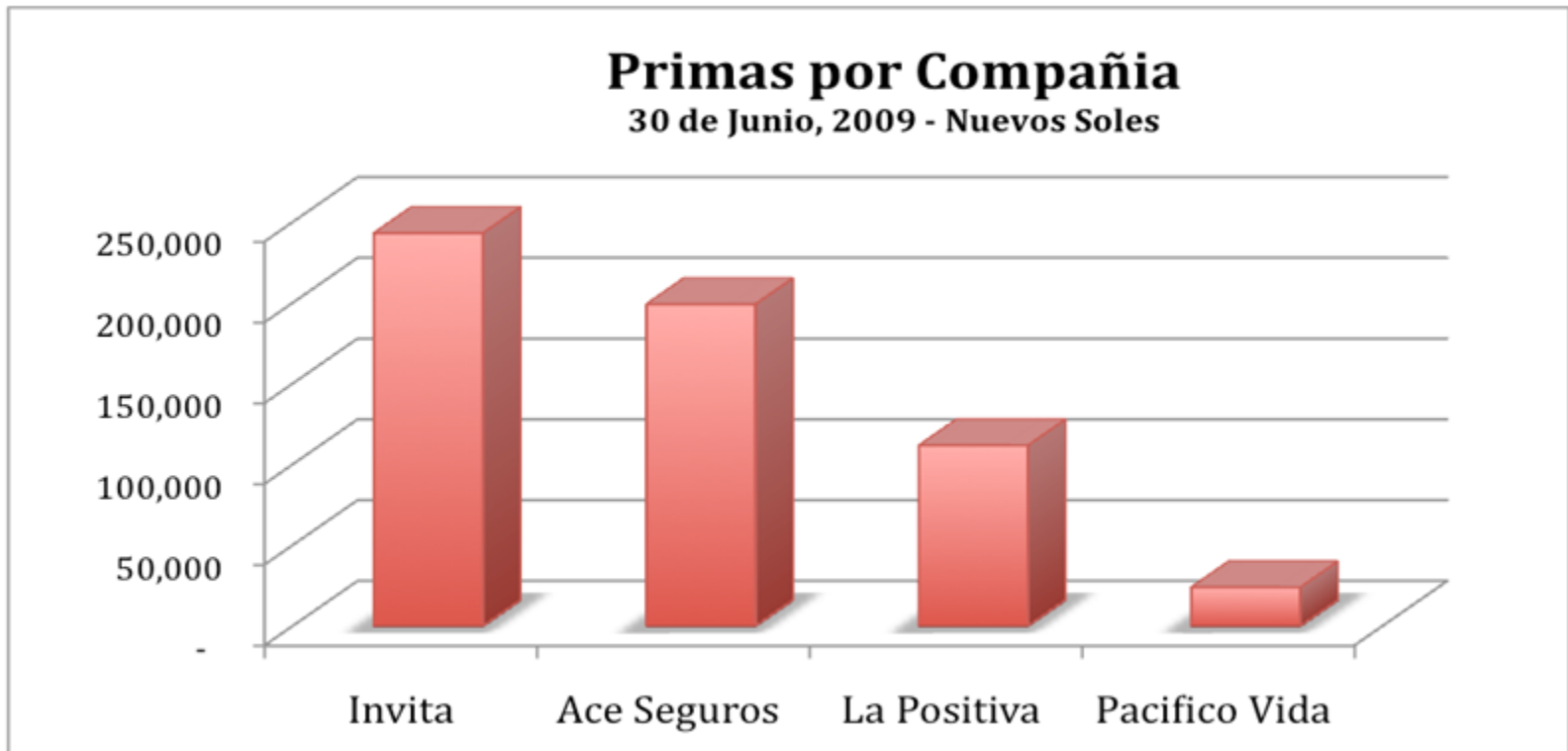
Servicios de Salud Prepagados

- Prepagados via clinicas

Microseguros



Microseguros



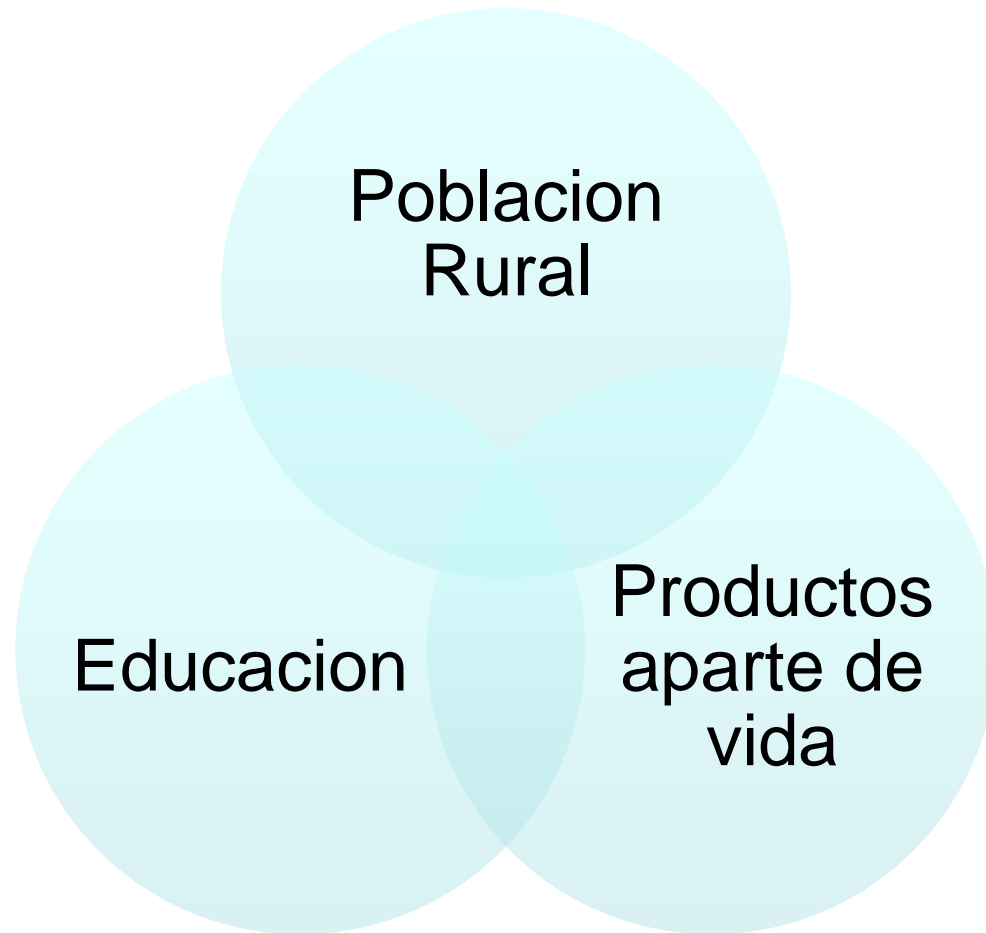
MICROSEGUROS AL 30 DE JUNIO DE 2009

COMPAÑÍA	PRODUCTO	COMERCIALIZACION	ASEGURADOS	PRIMAS MENSUALES
La Positiva	AP Los Andes Protege Plan 1	Seguro de grupo	3,387	10,161.00
La Positiva	AP Divino Seguro - Soles	Seguro de grupo CRAC Luren	49,382	49,382.00
La Positiva	AP ASOMIF I - Soles	Seguro de grupo	4,091	8,182.00
La Positiva	Alimentación Protegida	Seguro de grupo Banco Financiero	3,625	5,075.00
TOTAL			60,485	72,800.00
Invita	Vida Prisma	Seguro de grupo ONG Prisma	22,680	22,680.00
	Mujer Segura	Seguro de grupo ONG Pro Mujer	55,180	220,720.00
TOTAL			77,860	243,400.00
Positiva Vida	FINCA Vida	Seguro Individual Finca Perú	11,214	11,214.00
Positiva Vida	Vida Mujer	Seguro Individual Manuela Ramos	19,997	19,997.00
Positiva Vida	Manos Solidarias	Seguro Individual ADRA Perú	7,365	7,365.00
Positiva Vida	Estudiantil Campesino	Seguro Individual	1,221	509.00
TOTAL			39,797	39,085.00
Ace Seguros	Accidentes Falabella	Seguro de Grupo Banco Falabella	28,477	199,339.00
Pacifico Vida	Masepelio		2,112	24,077.00
TOTAL			208,731	578,701.00

Dificultades del desarrollo



Desafíos hacia el desarrollo del Microseguro



El seguro se vende no se compra

- El seguro de Vida ofrecido por un banco comunal mediante el microcredito es una formula exitosa para el microseguro mundialmente.
- Existen pocas otras formulas sencillas para vender el microseguro
- La comercializacion del seguro de vida mediante un recibo de luz, por ejemplo, no es una formula tan simple.
- Los seguros de daños, de salud, de catástrofes son más costosos de administrar, y por eso es mas dificil venderlos

Desafios Cajas

Software

- Acceder a software adecuado para seguros y integrado al actual sistema administrativo

Mercadeo

- Buscar forma de asesorar clientes y vender seguros

Desafios Comercializadoras

Software

- Acceder a software adecuada y eficiente

Suscripcion y reclamos

- Capacitar gerentes en manejo de cartera de asegurados

Analisis estadistica

- Capacitar en mantenimiento y analisis de estadisticas de la operacion aseguradora

Desafios Comercializadoras

**De-
engachar**

- De-engachar el seguro de vida del microcredito

**Flexibilizar
beneficios**

- Ofrecer coberturas mas altas al discrecion del cliente

**Agregar
beneficios**

- Agregar cobertura para conyuges y hijos

Desafios: Companias de Seguros

Datos

- Obtener mayor número de datos estadísticos sobre riesgos cubiertos.

Imagen del seguro

- Expectativas
- Reclamos

Innovación

- Tomar riesgos
- Creatividad

Estadísticas

- Quien las tiene?
 - Con respecto a la población de bajos ingresos, estas entidades son los potenciales comercializadores que tienen mas datos
 - Los datos están dispersados entre varios organizaciones
 - Inculcar una mayor practica de recopilar estadísticas y capacitar las comercializadores en como hacerlo
 - Buscar formas de captar estadísticas de otros fuentes y organizaciones publicas y privadas

Conocer la Demanda

- Estudios al nivel del sector aseguradora
- Empresarios pequeños
- Hay que entender la cultura, los valores, y las costumbres de la población.
- Entender como los diferentes segmentos de la población, que cambian de ciudad a ciudad, de región a región.

Colaboracion

- Mayor estudio de mercado por parte del Estado y/o o del gremio de las compañías aseguradoras, para generar mejores condiciones en el mercado de microseguros.
- Que se difunda una campaña educacional sobre Seguros en colegios, institutos y universidades.
- Establecer un "Día del Seguro

Sra. Ramírez y el Seguro



Al pasar el tiempo, el negocio de la Sra. Ramírez creció y su capacidad de pago para endeudarse aumento. En la entidad donde ella se financia, se dieron cuenta del crecimiento de este potencial cliente.

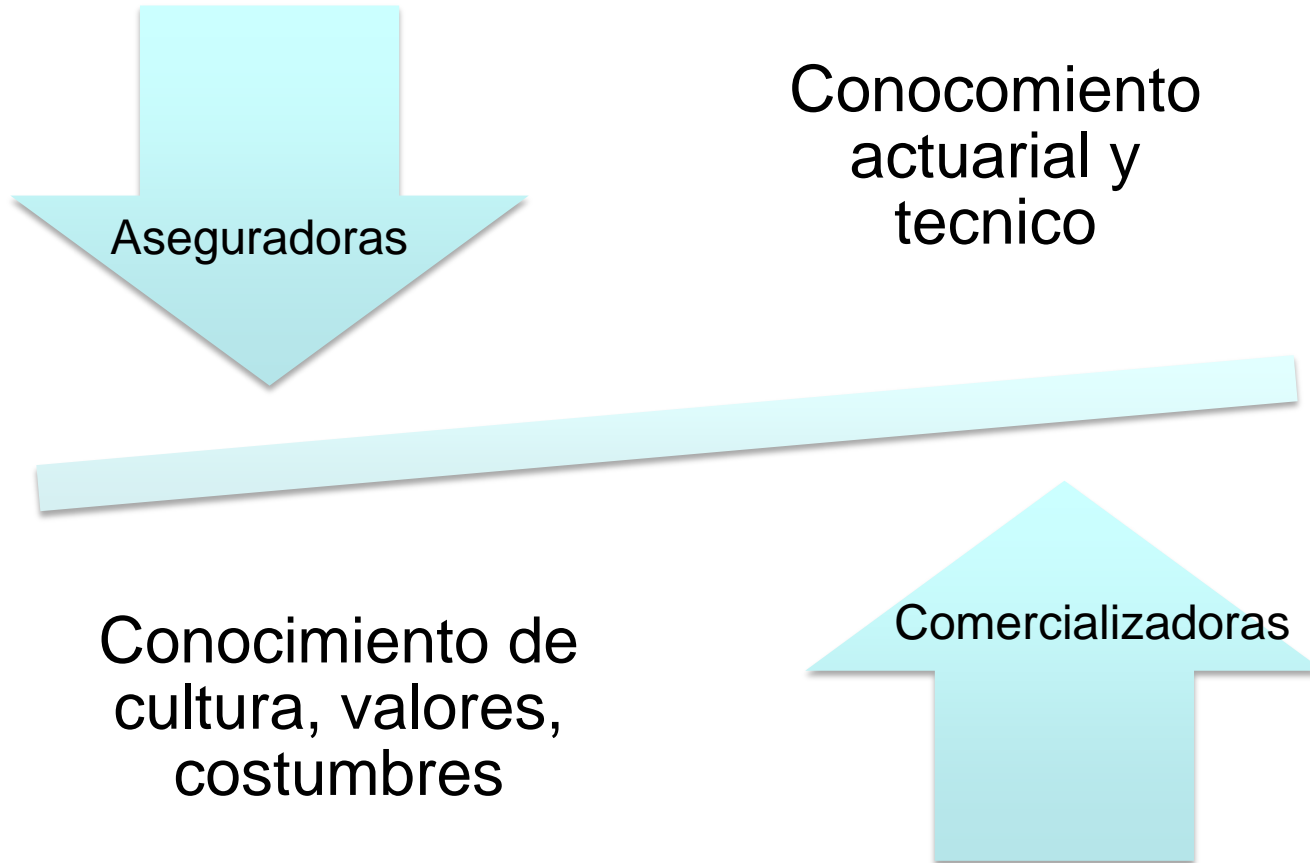






NO
CONFIÓ

Hacer una sociedad estratégica que sea exitosa



Proceso de desarrollar un Microseguro exitoso

