

**“HACIA EL DESARROLLO DEL MICROSEGURO EN EL PERÚ:
EXPERIENCIAS Y PERSPECTIVAS”**

EXPERIENCIA Y PERSPECTIVAS DE LOS MICROSEGUROS EN EL PERÚ

**Ing. Raúl De Andrea
Gerente General**

INDICE

- ANTECEDENTES
- BASE LEGAL QUE REGULA EL MICROSEGURO
- NUEVO REGLAMENTO DE MICROSEGUROS
- ¿QUÉ ES UN MICROSEGURO?
- SEGUROS CONVENCIONALES Y MICROSEGUROS
- PARA QUE SIRVEN LOS MICROSEGUROS
- LOS RIESGOS EN LA POBLACIÓN DE BAJOS INGRESOS
- MICROCRÉDITO VS. MICROSEGURO
- EL MERCADO
- ELEMENTOS BÁSICOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE MICROSEGUROS
- ELEMENTOS CRUCIALES PARA EL DESARROLLO DE MICROSEGUROS
- EL PAPEL DE LA INFRAESTRUCTURA Y LA TECNOLOGÍA
- ASPECTOS COMERCIALES
- ROL DEL ESTADO
- ROL DE ENTIDADES DONANTES
- DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL MICROSEGURO
- ALGUNAS COBERTURAS DEL MICROSEGURO
- RIESGOS PERSONALES
- EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

ANTECEDENTES

- **Los seguros tienen, hasta ahora, una baja penetración en los sectores de bajos y medianos ingresos, que a su vez son los que se encuentran relativamente más expuestos frente a riesgos tales como muerte, enfermedad, robo y daños.**
- **Los primeros seguros masivos de personas nacen en el mercado en la década de los 80, asociados principalmente a cuentas de ahorro y cuentas corrientes de personas naturales. Los asegurados provenían en su mayoría del Sistema Bancario, Cooperativo y Mutual.**
- **No existía la condición que el Asegurado firme la solicitud del seguro. El artículo 341° de la Ley 26702 obliga a ello desde Diciembre 1996.**
- **En el año 2007, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's publica el Reglamento sobre Microseguros, el primero en Latinoamérica.**

BASE LEGAL QUE REGULA EL MICROSEGURO

Resolución 215-2007 que aprueba el Reglamento de Microseguros, donde considera:

- **Póliza debe ser simple**
- **Exclusiones mínimas y generales**
- **No se permite deducibles ni coaseguros**
- **Prima mensual debe ser menor a S/. 10 o suma asegurada menor a S/. 10,000 o sus equivalentes en US\$**
- **El Asegurado debe recibir una “Solicitud-Certificado”**
- **Los reclamos se deben pagar antes de 10 días**

NUEVO REGLAMENTO DE MICROSEGUROS

- **Los microseguros corresponden a una modalidad novedosa que tiene el objetivo de integrar a los sectores de bajos ingresos a los beneficios del seguro, que le brindará cobertura en caso de materialización de riesgos humanos o patrimoniales que les puedan afectar.**
- **Incorpora una definición del Microseguros adecuada al objetivo de su nacimiento. No se le relacionará con un monto de prima o suma asegurada, sino con la protección efectiva a la población de bajos ingresos, frente a la ocurrencia de pérdidas derivadas de los riesgos humanos o patrimoniales que les afecten.**
- **Se dispone una identificación previa del grupo asegurado potencial a efectos de que, sobre la base de su perfil de riesgo, se desarrollen las coberturas necesarias para dicho grupo. Esta característica determina que las pólizas de microseguros deban ser hechas a medida. No necesariamente una póliza puede aplicarse a dos o más grupos.**

NUEVO REGLAMENTO DE MICROSEGUROS

- **Modifica algunas características: permite que hayan exclusiones mínimas y concordantes con las coberturas que otorga el microseguro; verificaciones previas si la naturaleza de la cobertura exija establecerlas; se flexibiliza el pago de la prima dependiendo de los flujos dinerarios de los asegurados, entre otros aspectos.**
- **Flexibiliza la definición de los canales de comercialización para facilitar el desarrollo de este tipo de seguros.**
- **Se incorporan precisiones contables referidas al registro y a la constitución de provisiones por cobranzas impagas.**

¿QUÉ ES UN MICROSEGURO?

- Constituye un nuevo esquema en lo que concierne a la transferencia de riesgo de personas de menores ingresos y pequeñas empresas.
- Permite fomentar la cultura del seguro y de la prevención.
- Es una forma de extender protección sobre riesgos que afectan a sectores antes excluidos.
- Su diseño considera una estructura de póliza sencilla y de costos accesibles a las grandes mayorías.

¿QUÉ ES UN MICROSEGURO?

- Es un producto simple y entendible, que se orienta a grandes grupos.
- Es la mejor opción para la administración del riesgo para los estratos de bajos ingresos.
- Es una herramienta para promover el crecimiento económico y social y proteger el patrimonio una vez constituido.

SEGUROS CONVENCIONALES Y MICROSEGUROS

Seguros Convencionales

- Atiende principalmente al sector industrial grande y mediano, gran comercio y personas del NSE A y B
- Productos muy especializados o de grupos afines. Productos masivos (bancaseguros) impersonales
- Canales de venta tradicionales, muy innovadores y cadenas de valor complicadas: agregan costo y valor
- El mercado está familiarizado con los seguros
- Los requerimientos de entrada pueden requerir exámenes médicos Pocos o inexistentes requerimientos de entrada
- Elegibilidad limitada con exclusiones estándar
- Vendido por intermediarios con licencia
- Grandes sumas aseguradas
- Precio basado en edad y riesgo específico
- Documentos de la póliza muy complejos

Microseguros

- Dedicado al sector informal y microempresarial, comercios y agricultores pequeños y personas del NSE C y D
- Productos simples, fáciles de entender y uniformes, pero con profundo conocimiento de necesidades de usuarios.
- Canales de venta diferentes, más delgados y mas directos, por factores tiempo y costo.
- El mercado no está familiarizado con los seguros
- Pocos o inexistentes requerimientos de entrada
- Ampliamente inclusivo con pocas exclusiones
- Vendido por intermediarios sin licencia pero de forma legal
- Pequeñas sumas aseguradas
- Precio por grupo o comunidad
- Documentos de póliza simples y fáciles de entender

¿PARA QUE SIRVEN LOS MICROSEGUROS?

- Protegen a las personas de bajos ingresos contra riesgos específicos a cambio del pago de una prima proporcional al perfil del riesgo y poder adquisitivo del asegurado.
- Las características del producto depende del segmento de la población al que está orientado.
- Esencialmente la prima está determinada por los ingresos del asegurado. Generalmente la prima por póliza es pequeña.

¿PARA QUE SIRVEN LOS MICROSEGUROS?

- Nuestra actividad económica se caracteriza por la presencia masiva de pequeñas y medianas empresas, con un número de trabajadores que no supera en promedio los 25. Estas empresas están patrimonialmente vinculadas a la situación personal y familiar de quienes las desarrollan, de manera que la inseguridad económica se traslada en ambos sentidos, causando problemas al desarrollo productivo y al desarrollo social de las familias. El microseguro precisamente apunta a evitar este contagio de riesgos y daños.
- Siendo su público objetivo la población de bajos ingresos, permite conocer la distribución de la población por niveles de ingreso y medir su grado de vulnerabilidad.
- Esencialmente reduce el impacto en términos de grandes pérdidas económicas que los siniestros pueden causar a un cliente o familia, cuyo patrimonio e ingresos son limitados.

¿PARA QUE SIRVEN LOS MICROSEGUROS?

- Porque propicia el desarrollo económico del país, influyendo principalmente sobre:
 - ❑ La población de menores recursos, al mejorarle la calidad de vida.
 - ❑ Los patrocinadores, al permitirles promover coberturas de riesgos para sus clientes y así mejorar la gama de servicios ofrecidos a los mismos, promoviendo la responsabilidad social de sus empresas.
 - ❑ Las empresas de seguros, al tener la oportunidad de expandir su mercado.

¿PARA QUE SIRVEN LOS MICROSEGUROS?

- Porque existen mas de 14 millones de personas que no acceden al seguro tradicional:
 - ❑ personas naturales de bajos ingresos
 - ❑ microempresarios.

- Porque se adquiere de manera fácil y favorece la accesibilidad, difusión y entendimiento del usuario.

- Porque ayuda a mitigar el riesgo.

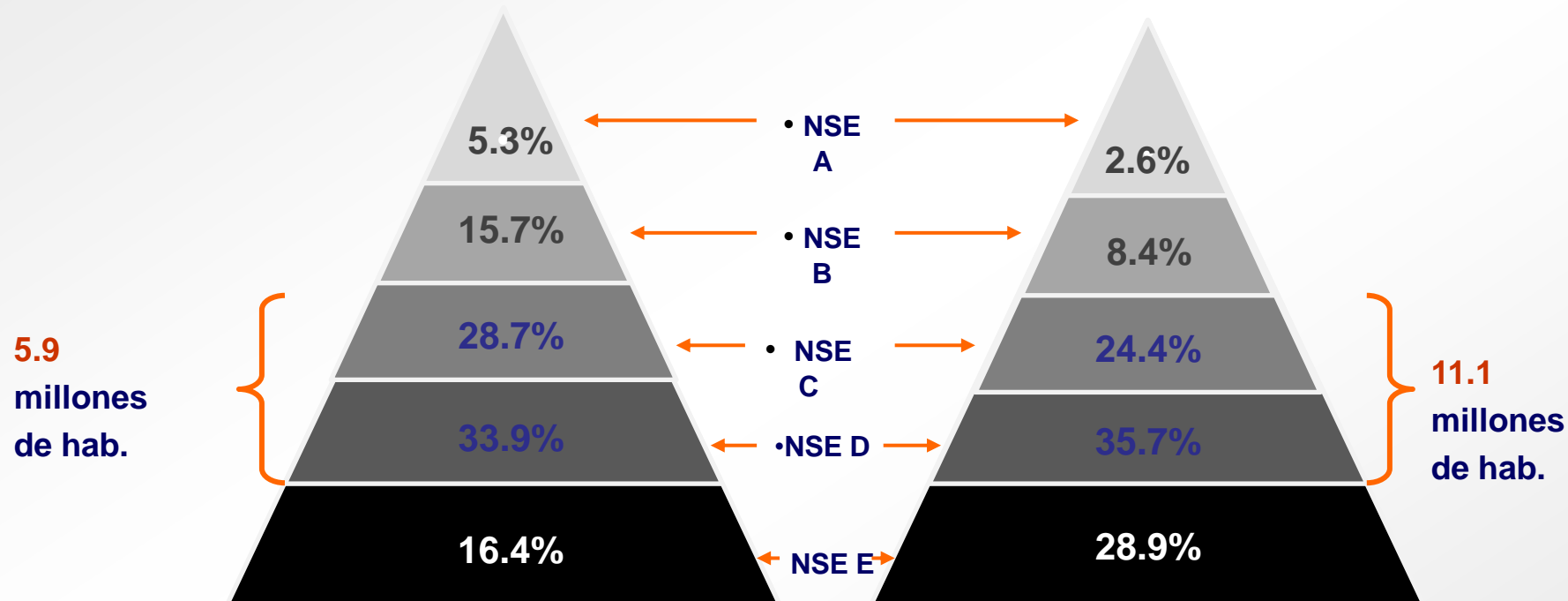
EL MERCADO

Distribución

PERU: Más de 28 millones de Habitantes

Lima: 9.5 millones

Provincias: 18.5 millones



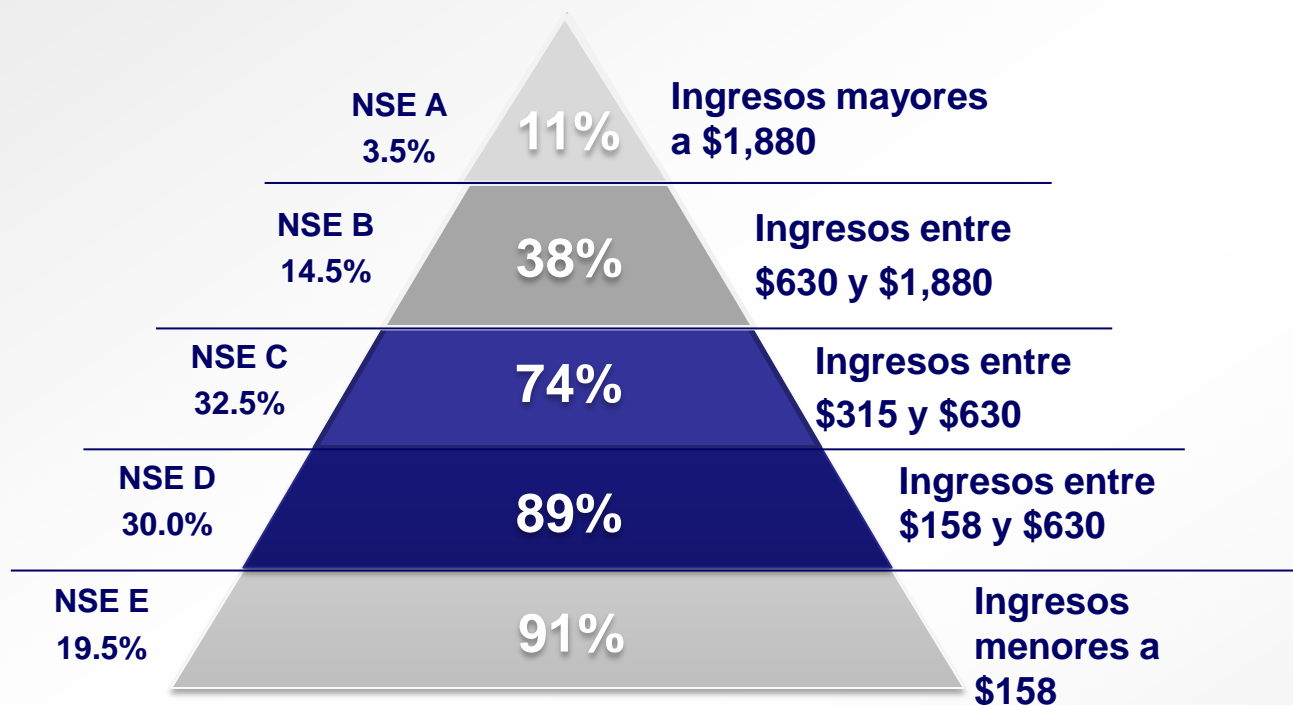
•Fuente : APEIM-Asociación Peruana de Empresas e Investigación de Mercado.

EL MERCADO

Población SIN SEGURO

•Número de hogares: 1'848,503

Según NSE



Ingreso per cápita
Anual: \$ 3,820

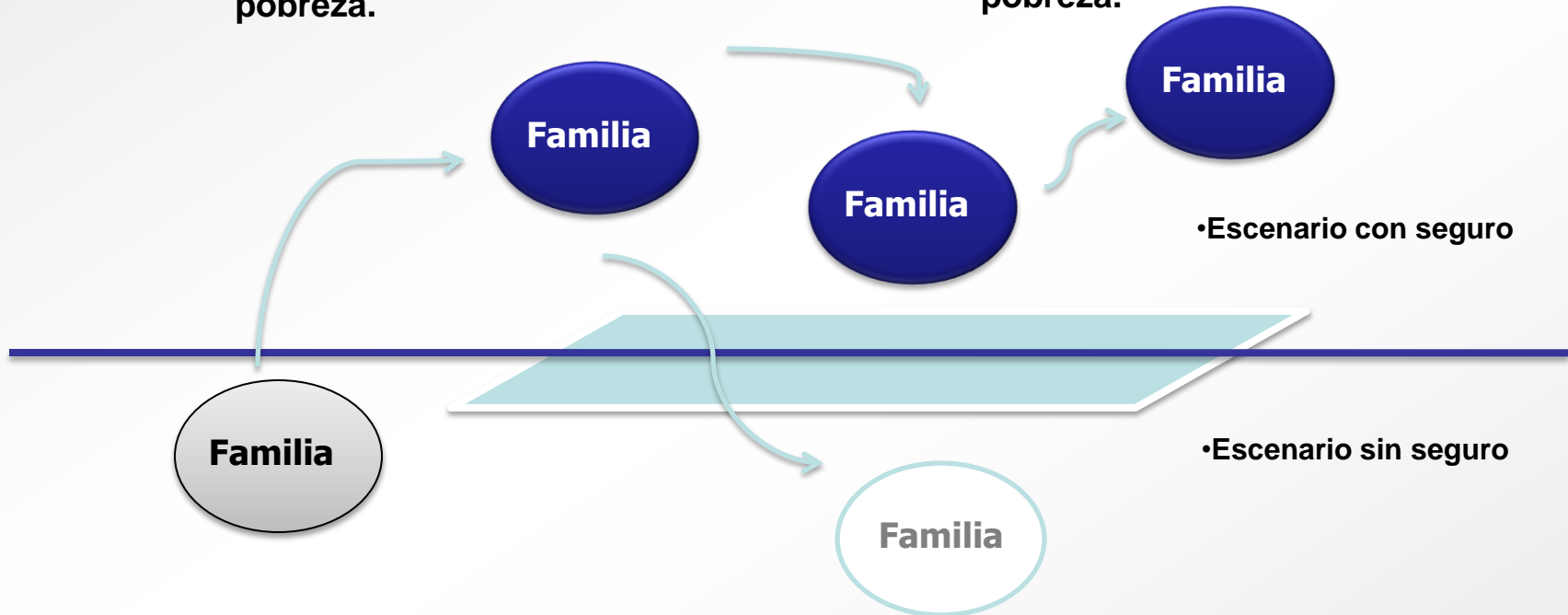
Característica

Más de 8 millones de habitantes que representan el 30% de la población nacional tienen ingresos mensuales entre US\$ 158 y US\$ 630. De estos, 6 millones perciben un ingreso mensual promedio de \$ 237

LOS RIESGOS EN LA POBLACIÓN DE BAJOS INGRESOS

El Microcrédito le permite al microempresario y a su familia superar la línea de pobreza.

El Microseguro evita que el microempresario y su familia caigan por debajo de la línea de pobreza.



ELEMENTOS BÁSICOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE MICROSEGUROS

- Medios de pago: Debe existir un mecanismo que facilite y garantice la cobranza y pago recurrente de la prima y los pagos por los siniestros incurridos por los asegurados.
- Canal: Debe existir un comercializador para facilitar la difusión y distribución masiva.
- Masificación: Dirigido a gran volumen de asegurados, que podrán pagar la prima sin afectar su presupuesto familiar.

MICROCREDITO + MICROSEGURO

Microcrédito

Instituciones
Microfinancieras

- Conocen las necesidades de las personas de bajos recursos
- Capacidad y vías para llegar a numerosos clientes potenciales que existen entre la gente de bajos ingresos

S
I
N
E
R
G
I
A

Microseguro

Empresas de Seguros

- Expertas en gestionar y reducir riesgos
- Conocimiento técnico especializado
- Financiación apropiada para seguros grupales

ELEMENTOS CRUCIALES PARA EL DESARROLLO DE MICROSEGUROS

- Existe el compromiso de la industria de seguros con el desarrollo de los microseguros.
- Debido a que cada país cuenta con particularidades, se requiere que se tenga un exacto conocimiento de ellas.
- La determinación de precios adecuados, que sean asequibles a los usuarios y permitan una rentabilidad a las empresas de seguros, hará que los microseguros sean sostenibles en el tiempo.
- Estos productos funcionarán y cumplirán su objetivo social, siempre que se cuente con los recursos humanos, tecnológicos y financieros adecuados a sus características. Ellos asegurarán su desarrollo.

ELEMENTOS CRUCIALES PARA EL DESARROLLO DE MICROSEGUROS

- **Es imprescindible articular eficientemente los siguientes tres procesos medulares:**

Proceso de Distribución: Como llevar el producto a la población de bajos ingresos. Importa mucho que estos sean innovadores.

Proceso de Recaudo: Convenios con redes.

Proceso de Atención de Siniestros: Requisitos mínimos, aplicando mecanismos eficientes para el pago de indemnizaciones en dinero y pago de indemnizaciones en bienes, prestación de servicios funerarios.

- **Se requiere innovación y eficacia entre estos tres procesos. La base del funcionamiento de estos productos reside en la eficiencia en el cobro de la prima y en el pago de los siniestros.**

MERCADO

- Los estratos de bajos ingresos tienen habitualmente un bajo nivel de educación, pertenecen al sector informal de la economía, tienen pocos recursos y estos podrían ser irregulares.
- Poca experiencia con los seguros y poca confianza hacia las compañías y agentes, por tanto, no disponen de esquema de protección alguno que pueda mitigar sus riesgos.
- Para llegar efectivamente a hogares de bajos ingresos y microempresas, los aseguradores necesitan desarrollar una relación de confianza plena para que los usuarios puedan apreciar los seguros como una forma de mejorar los niveles de vida y una herramienta financiera efectiva.

MERCADO

- Constituye un desafío el educar de manera amplia y con métodos variados para lograr difundir el mensaje, pero a través de medios efectivos en costo.
- Se dirige a segmentos de mercado no atendidos, por lo que resulta necesario conocer de forma previa las necesidades de los usuarios.
- Se realiza una clara identificación de los riesgos a los que está más expuesta la población objetivo.

EL PAPEL DE LA INFRAESTRUCTURA Y LA TECNOLOGÍA

- Para hacer que los microseguros estén disponibles en gran escala, un adecuado equilibrio entre el nivel de contacto humano y el nivel tecnológico son elementos claves.
- Es esencial el uso de medios menos intensivos en mano de obra para la venta y prestación de servicios de microseguros en un esfuerzo para rebajar los costos.
- El uso intensivo de tecnología es crucial para mantener y mejorar el valor del producto para los tenedores de pólizas. De esta forma, se puede cubrir las necesidades de los usuarios de los microseguros.

ASPECTOS COMERCIALES

- Los microseguros deben ser accesibles, simples y de valor para el que los adquiere.
- Para desarrollar y ofrecer productos, los microseguros necesitan canales de distribución adecuados a las características del producto y del usuario final, usando tecnologías a precio accesible y a través de la inserción de líderes claves dentro de las comunidades, para ayudar a generar su masificación.
- En cuanto al rol de los reaseguradores, se prevé que éstos jugarán un papel más importante en términos de datos sobre pérdidas integrales y su capacidad para absorber riesgos masivos.

ROL DEL ESTADO

- Políticas apropiadas y regulación y supervisión adecuadas ayudarán a facilitar la masificación de los microseguros. En este aspecto, el Perú es uno de los pocos países con una norma específica sobre microseguros, que actualmente la SBS busca afinar.
- Los gobiernos tienen un papel fundamental en reducir la pobreza, mitigando sus efectos. Deben proveer protección social para personas con ingresos muy bajos.

ROL DE ENTIDADES DONANTES

- Los donantes, desde las entidades bilaterales y multilaterales hasta las fundaciones y otros, tienen un rol significativo en la masificación de productos de microseguros que beneficien los mercados de bajos ingresos.
- Los donantes tienen un rol importante en juntar a las partes e impulsar procesos y productos hacia el siguiente nivel de valor con eficiencia. Adicionalmente, el dinero público debe apoyar estos esfuerzos y no reemplazar o competir con ellos.

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL MICROSEGURO

- Existe información limitada respecto a ocurrencia de riesgo en segmentos de bajos ingresos.
- Las exclusiones deben ser mínimas.
- El precio debe ser bajo para no afectar la economía de la familia, pero económicamente rentable al asegurador para garantizar la permanencia del microseguro.
- La dispersión del riesgo y la baja suma asegurada, garantizan la sostenibilidad del microseguro.

ALGUNAS COBERTURAS DEL MICROSEGURO

- Sobre la vida: muerte natural, accidental y accidentes de tránsito.
- Sobre la salud: ambulatorio, hospitalario.
- Sobre la invalidez: por enfermedad o accidente.
- Sobre el patrimonio: incendio y riesgos de la naturaleza.

RIESGOS PERSONALES



EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía: ACE Seguros**
- **Canal de Distribución: Falabella**
- **Actividad: Retail**
- **Medio de pago: Tarjeta CMR**
- **Riesgo: Accidentes**
- **Prima Mensual: S/ 7.00 mensual**

La tranquilidad de tu familia no es un juego...

Protección por sólo:
S/ 7.00⁺
mensual

Seguro Accidentes Personales
US\$12,000 de cobertura por muerte accidental.

Solicítalo en las cajas de Saga Falabella, Tottus y Sodimac.

CORREDORES DE **SEGUROS** *falabella.*

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía: Cardif**
- **Canal de Distribución: Topy top**
- **Actividad: Fabricación y venta de prendas de vestir**
- **Medio de pago: Tarjeta Topy Top**
- **Riesgo: Vida y Accidentes**
- **Prima Mensual: S/ 10.00**



seguros **topitop**

PROTECCIÓN FAMILIAR

Por sólo **S/. 10** mensuales
Póliza de seguro emitida por Cardif.

Lo **mejor** en moda,
ahora lo mejor en
protección.

Asegurado por:


 **CARDIF**
Una compañía de BNP PARIBAS


topitop
LA GRAN TIENDA PERUANA

PÓLIZA GRUPAL N° 71060826

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía: Invita Seguros de Vida**
- **Canal de Distribución: Prisma**
- **Actividad: ONG**
- **Medio de Pago: Con la cuota del microcrédito.**
- **Riesgo: Vida**
- **Prima Mensual: S/. 3.00**





*Asegura la tranquilidad
de tu familia
desde S/3.00 soles.*

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía: La Positiva**
- **Canal de Distribución: Caja Rural Señor de Luren.**
- **Actividad: IMF**
- **Medio de Pago: Con la cuota del microcrédito.**
- **Riesgo: Muerte Accidental**
- **Prima Mensual: S/ 1.00**




CAJA "SEÑOR DE LUREN"
Presenta



Divino Seguro

Nuevo Seguro de Accidentes
Por sólo S/. 1.00 asegura tu tranquilidad y la de tu familia.

Con el respaldo de:
La Positiva
Seguros Generales



Divino Seguro
SEGURO DE ACCIDENTES

¿Qué beneficios ofrece este Seguro?

COBERTURAS	LIMITES ASEGURADOS	
	SOLES	DOLARES*
■ Muerte accidental del Asegurado titular	S/ 8,000	US\$ 4,000
■ Muerte accidental de la cónyuge o concubina (o) del Asegurado titular	S/ 4,000	US\$ 2,000
■ Auxilio Funerario por muerte accidental del Asegurado titular	S/ 2,000	US\$ 1,000
■ Prima Total Mensual (Incluye impuestos y gastos)	S/ 1.00	US\$ 0.50

* Precio en soles referencial al tipo de cambio venta bancaria S/3.17 del día 11.06.07.

¿Quiénes pueden afiliarse?
Todas las personas naturales, clientes de Caja Señor de Luren mayores de 18 y menores de 70 años de edad.

¿Dónde puedo afiliarme?
En cualquiera de las oficinas de la Caja Señor de Luren a nivel nacional.


¿Qué debo hacer en caso de siniestro?
Informar a LA POSITIVA dentro de los 15 días calendario de ocurrido el accidente llamando al 211-0-211 en Lima o desde provincias al 0801-1-0801 en donde le informarán sobre el trámite que debe realizar para acceder a los beneficios contemplados en la póliza.

Este seguro no cubre:

- Guerra civil o internacional, declarada o no. Radiación nuclear.
- Peleas o riñas, salvo que se pueda establecer judicialmente que se actuó en defensa propia.
- Haber participado o haberse visto envuelto en actos delictivos, terroristas, subversivos y delincuenciales. Infracciones a la ley, ordenanzas o reglamentos públicos.
- Suicidios.
- Homicidio causado por los beneficiarios de esta póliza.
- Ataques cardíacos, vértigos, convulsiones, desmayos, trastornos mentales o parálisis.
- Los accidentes que se produzcan en la práctica de actividades y deportes peligrosos.
- Los accidentes que se produzcan mientras bajo la influencia de alcohol, drogas o en estado de sonambulismo y siempre que guarden relación causal con el accidente.
- Los accidentes ocasionados por fenómenos de la naturaleza.

La información contenida en este folleto es parcial. Prevalecen las condiciones de las Pólizas Nros. 1819104 y 1819466 de La Positiva Seguros y Reaseguros.

Con el respaldo de:
La Positiva
Seguros Generales



*La información sobre costos está disponible en el tarifario, en la plataforma de atención al cliente o en nuestra página web: www.cajaluren.com.pe

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía:** Mapfre Perú Vida
- **Canal de Distribución:** Caja Paita
- **Actividad:** Entidad de Micro Finanzas
- **Medio de Pago:** Con la cuota del microcrédito.
- **Riesgo:** Vida - Sepelio
- **Prima Mensual:** S/. 2.90

Seguro de Sepelio

Porque tu Tranquilidad
vale **más**

S/. 2.99
Mensuales

 CAJA MUNICIPAL PAITA S.A.

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía:** Pacífico Vida
- **Canal de Distribución:** Edelnor
- **Actividad:** Empresa de Servicios Eléctricos
- **Medio de pago:** Recibo de luz
- **Riesgo:** Sepelio
- **Prima Mensual:** Desde S/ 4.80

¿Qué coberturas me ofrece masepelio?

COBERTURA*	SUMA ASEGURADA
Gastos de sepelio (Ataúd, carroza, salón velatorio, entre otros)	S/. 3,700**
Pago del consumo de luz del suministro indicado en la póliza	Hasta por S/. 800 en un periodo máximo de un año

(*) Las coberturas se darán únicamente en caso de muerte accidental durante el primer año de vigencia, y a partir del segundo año se darán por muerte natural o accidental.
 (**) Podrá entregarse directamente al beneficiario que designe o como reembolso a la funeraria que dio el servicio de sepelio (sólo funerarias que mantengan convenio con Pacífico Vida).

¿Cuánto cuesta masepelio?

Rango de Edad	COSTO MENSUAL	
De 18 a 50 años	S/. 4.80	Cuando el asegurado cumpla 51 años y en adelante, pasará a pagar S/. 18.00 mensuales.
De 51 años en adelante	S/. 18.00	

¿Por qué me conviene masepelio?

- No hay límite de permanencia, estarás cubierto de por vida siempre que pagues puntualmente tus primas.
- Lo pagas junto con tu recibo de luz en cuotas mensuales.
- Puedes contratarlo hasta los 60 años inclusive.

¿En que casos no aplica el seguro?

- a) Guerra civil o internacional; servicio militar o policial.
- b) Participación activa en actos delictuosos.
- c) Acto criminal en el que resulte responsable el Beneficiario Único.
- d) Actos de guerrilla, rebelión, sedición, etc.
- e) El uso de drogas y/o estupefacientes.
- f) Suicidio.
- g) Estado etílico del asegurado (más de 0.5 gramos/litro).
- h) Fisión o fusión nuclear o contaminación radioactiva.

¿Cómo me afilio a masepelio?

Solo acércate a los Centros de Servicio de Edelnor y llena tu solicitud de afiliación.

¡Afílate ya!

Piensa en tu familia, piensa en
masepelio

Queremos escucharte:
215-1000

EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía:** Protecta
- **Canal de Distribución:** Boticas Arcángel
- **Actividad:** Boticas
- **Medio de Pago:** En efectivo.
- **Riesgo:** Vida, Accidentes, Invalidez Total y Permanente por Accidente, Gastos de Sepelio y Desamparo Súbito Familiar. Además, brinda beneficios en Salud y Tarifas preferenciales en medicamentos.
- **Precio:** desde S/1.25 al mes o S/15.00 al año.

Mi Familia Arcángel
MicroSeguro de Vida

	Plan A	Plan B	Plan C	Plan D
SUMAS ASEGURADAS				
Muerte Natural	S/1,000	S/2,000	S/3,000	S/4,000
Muerte Accidental	S/1,500	S/3,000	S/4,500	S/6,000
Invalidez Total y Permanente por Accidente	S/750	S/1,500	S/2,250	S/3,000
Desamparo Súbito Familiar	S/1,000	S/2,000	S/3,000	S/4,000
Gastos de Sepelio	S/325	S/650	S/975	S/1,300
COSTO ANUAL	S/15 anuales	S/25 anuales	S/35 anuales	S/45 anuales

+

ATENCIÓN MÉDICA GRATUITA

+

DESCUENTOS EN MEDICAMENTOS DE MARCA

7% dscto	10% dscto	13% dscto	16% dscto
--------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Desde S/ 1.25 al mes

Protecta
COMPANÍA DE SEGUROS

Arcángel
Cadena de Boticas
Hágale la cuido mejor.

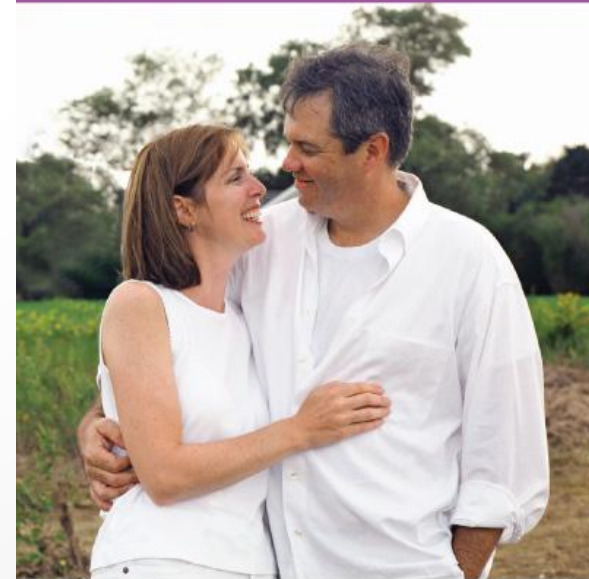
EJEMPLOS DE MICROSEGUROS

- **Compañía:** Rimac Seguros
- **Canal de Distribución:** Carsa
- **Actividad:** Retail
- **Medio de Pago:** Prima única
- **Riesgo:** Accidentes Personales
- **Precio:** S/. 57 anuales (S/.4.8 mensuales)

	Plan Anual
Coberturas	Sumas Aseguradas
Muerte Accidental	S/. 30,000
Invalidez Total Permanente por Accidente	S/. 30,000
Canasta Básica por Muerte Accidental	S/. 1,500
Prima Total (Incluye DE e IGV)	S/. 57 anual

Protección
Carsa

La tranquilidad
para ti y tu familia



EMPRESAS DE SEGUROS



ace seguros



CARDIF

Una compañía de BNP PARIBAS



Interseguro



Seguros de Vida y Pensiones

La Positiva
Seguros Generales

La Positiva
Vida



MAPFRE | PERÚ



MAPFRE | PERÚ
VIDA



PACIFICO

PACIFICOVIDA



Protecta

Grupo ACP

COMPAÑÍA
DE SEGUROS

APESSEG S

ASOCIACION PERUANA DE
EMPRESAS DE SEGUROS

RIMAC

Seguros

SECREX
SEGUROS DE CRÉDITO Y GARANTÍAS
GRUPO CESCE

