

MICROSEGUROS

Año 2022



Introducción

Cuando se hace referencia a cualquier tema vinculado al rubro Seguros, es imprescindible tener concepto claro y adecuado de la terminología empleada.

De tal modo de poder interpretar adecuadamente las características y el alcance de la cobertura de los riesgos en análisis.

El Seguro es un complejo entramado de relaciones técnicas, jurídicas, económicas y financieras. Por lo que resulta impropio referirse a un tema vinculado al mismo de manera genérica o confusa.

El hecho de que la base sobre la que se asienta el Seguro y encuentra su fundamento es la confluencia de ciencias duras y ciencias blandas, da una idea cabal de que es necesario ser rigurosos en su estudio, difusión y comercialización.

Partiendo de lo expuesto, resulta necesario destacar que el sentido que en el mercado de seguros se le da a la modalidad de aseguramiento conocida como Microseguros, no es el correcto.

Pues es habitual verificar que la referencia a un determinado programa de aseguramiento y comercialización propuesto por Aseguradores, desvirtúa lo que realmente es un Microseguro, al considerar que el prefijo Micro se refiere a seguros pequeños o individuales y generalmente de carácter patrimonial.

Nada más alejado de ello.

Y en tal sentido, es imprescindible que todo profesional del Seguro, cualquiera sea su función, tenga conocimiento preciso sobre qué es el Microseguro, cuál es su origen y cuáles sus objetivos.

QUÉ ES EL MICROSEGURO?

Para obtener precisiones sobre el tema, es necesario referenciarse en Craig Churchill, quien en el año 2006 presentó su libro *Protegiendo a los Pobres*, subtítulo *Un compendio sobre microseguros*.

Asimismo, es de fundamental importancia el Tomo II publicado en el año 2015 (este último realizado con Michal Matul), pues se obtienen conceptos y especificaciones sobre definición, objetivos de las coberturas y situación del desarrollo de este servicio a nivel mundial.

Craig Churchill, nacido en Estados Unidos de América tiene experiencia en microfinanzas en países desarrollados y en vías de desarrollo.

Se desempeñó en distintos organismos, habiendo sido responsable dentro del programa de Finanza Social de la Organización Internacional del Trabajo, del desarrollo de servicios financieros para reducir en los hogares de bajos ingresos la vulnerabilidad ante la posibilidad de riesgos.

Lo cual incluye ahorros, seguros y préstamos de emergencia para cubrir situaciones imprevistas.

DEFINICIÓN

En el primer Tomo del libro citado en el párrafo precedente, se consigna:

“El microseguro es la protección de personas de bajos ingresos contra peligros específicos a cambio de pagos regulares de prima proporcionales a la probabilidad y los costes del riesgo involucrado”.

“Esta definición es esencialmente la misma que se podría utilizar para el seguro regular, excepto para el mercado objetivo claramente determinado: personas de bajos ingresos... ¿Cuán pobre tiene que ser la gente para que la protección de seguro se considere como “micro”? ”.

“La respuesta varía según el país, pero en general los microseguros están pensados para las personas ignoradas por los principales sistemas de

seguro comerciales y sociales, es decir, las personas que no han tenido acceso a los productos adecuados”.

Sin embargo, más allá de la solidez de la definición, la misma se ha considerado insuficiente.

Fundamentalmente al considerar que un Asegurador necesita que se determine concretamente donde comienza y donde termina el trabajo del área destinada a este tipo de seguros.

Y en tal sentido, se determinaron en principio, cuatro formas para definir los microseguros operativos:

- Grupo objetivo: la definición original no da precisiones sobre la forma de medir o determinar al grupo de bajos ingresos, con lo cual no resultará eficaz para los Aseguradores.
- Definición del producto: considera y supone que la colocación de una suma asegurada máxima y su correspondiente prima, garantiza que el producto sólo sea considerable para hogares de bajos ingresos.
- Definición de proveedores: se refiere al tipo de organización que lo puede ofrecer. Y se considera además de Aseguradores. Funerarias o mutualidades, cooperativas y organizaciones basadas en comunidades.
- Canales de distribución: un cuarto enfoque, utilizado por los Aseguradores, es el de considerar la definición de microseguros de acuerdo al intermediario involucrado.

“Todas estas formas de definir los microseguros tienen ventajas y desventajas.

En consecuencia, un enfoque mixto –mirar el concepto de servir al mercado de bajos ingresos, junto con una definición del producto cuantitativa y las posibilidades de tener varios tipos de proveedores y de distribución- puede ser el más apropiado”.

Al margen de cómo se defina el Microseguro, la simplicidad, accesibilidad y eficiencia de los procesos marcan la diferencia con los seguros tradicionales.

Pues, los seguros con cuantiosas cláusulas contractuales que delimitan de manera positiva el riesgo, con extensas exclusiones y con requisitos complejos, no pueden ser considerados microseguros, incluso, si las primas son bajas y la intención es el destino al sector social de bajos ingresos.

ORIGEN

La aparición se origina a principios de la década de 1990, cuando se produce un desarrollo y crecimiento del "microcrédito".

Los microcréditos son pequeños préstamos productivos orientados a la ayuda de personas en situación de pobreza, a fin de promover el emprendimiento o la evolución de un negocio ya en marcha, con la consiguiente necesidad de cubrir este tipo de operación financiera.

A partir de ese momento y a lo largo de los años posteriores, se experimentó una transformación y un desarrollo muy destacado de los microseguros.

Tan es así, que en 2008 hubo un aumento significativo en proyectos y actividades de microseguros luego que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) lanzara un Fondo de Innovación en Microseguros.

Y en tal sentido, desde los primeros planes con participación de pequeñas organizaciones, se ha alcanzado un crecimiento a gran escala por el involucramiento de gobiernos y del sector asegurador.

OBJETIVOS

Los microseguros deben tender a romper el ciclo de vulnerabilidad y pobreza.

Siendo su objetivo la reducción de la indefensión de quienes tienen ingresos bajos, para lograr que puedan gestionar sus riesgos eficientemente.

Es un instrumento más de protección social.

Si bien vulnerabilidad y pobreza no son lo mismo, las personas pobres tienen mayor tendencia a ser vulnerables que aquellas que están en mejor situación económica.

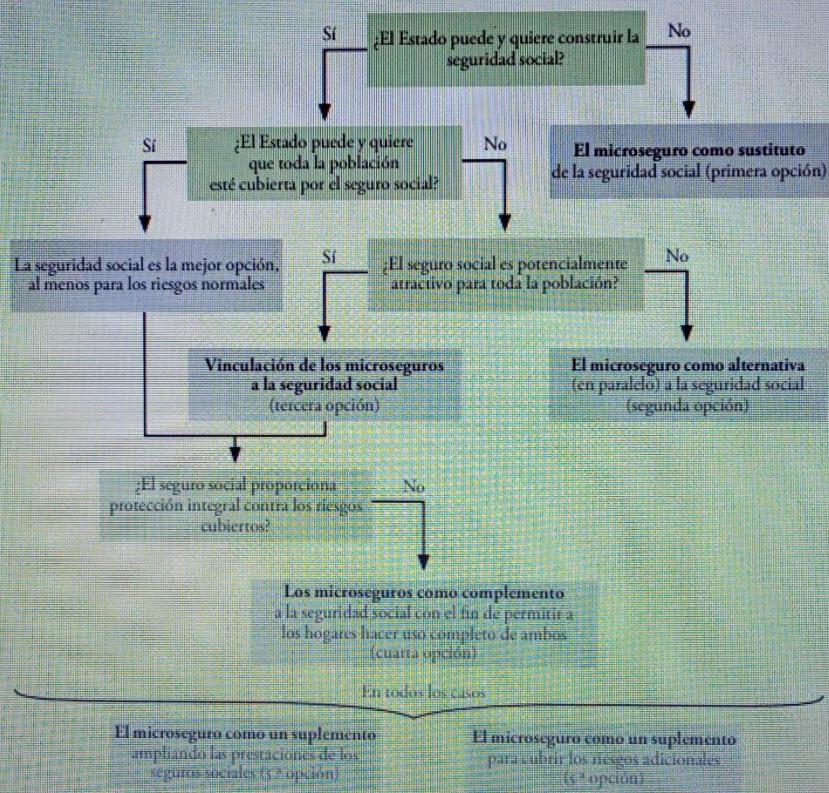
La exposición a riesgo de las personas de ingresos bajos es superior a raíz de condiciones laborales y de vida más peligrosas.

Las personas pobres tienen menos activos que permitan cubrir gastos de emergencia, generar mayores chances de ingresos o garantizar eventuales prestamos, configurándose de ese modo un estado de peligrosidad que amenaza proporcionalmente en mayor medida a ese sector social.

Por lo expuesto, el microseguro es muy importante para los países en desarrollo, fundamentalmente cuando muchos gobiernos no están predisuestos o no tienen capacidad para esquemas de protección social en riesgos que son relevantes y deben ser afrontados por los hogares pobres.

Figura 2.3

Posibles funciones del microseguro como un instrumento de protección social



CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES

El cliente que consume microseguros es aquel caracterizado por una demanda elástica.

Ya que ante el cambio de precio, su respuesta es relevante.

En oposición a la demanda inelástica, en la que el cambio de precio no es significativo en la respuesta del consumidor de un bien.

Esto es propio del mercado en el que se opera con este particular tipo de aseguramiento.

También es considerable destacar, que como el sector poblacional de bajos ingresos no es homogéneo; se pueden individualizar segmentos específicos: mujeres, inmigrantes, pequeños agricultores, ganaderos.

Y de manera genérica, cabe señalar a ese conglomerado social de bajos ingresos, con trabajos identificados como parte de la economía informal.

COBERTURAS DEMANDADAS

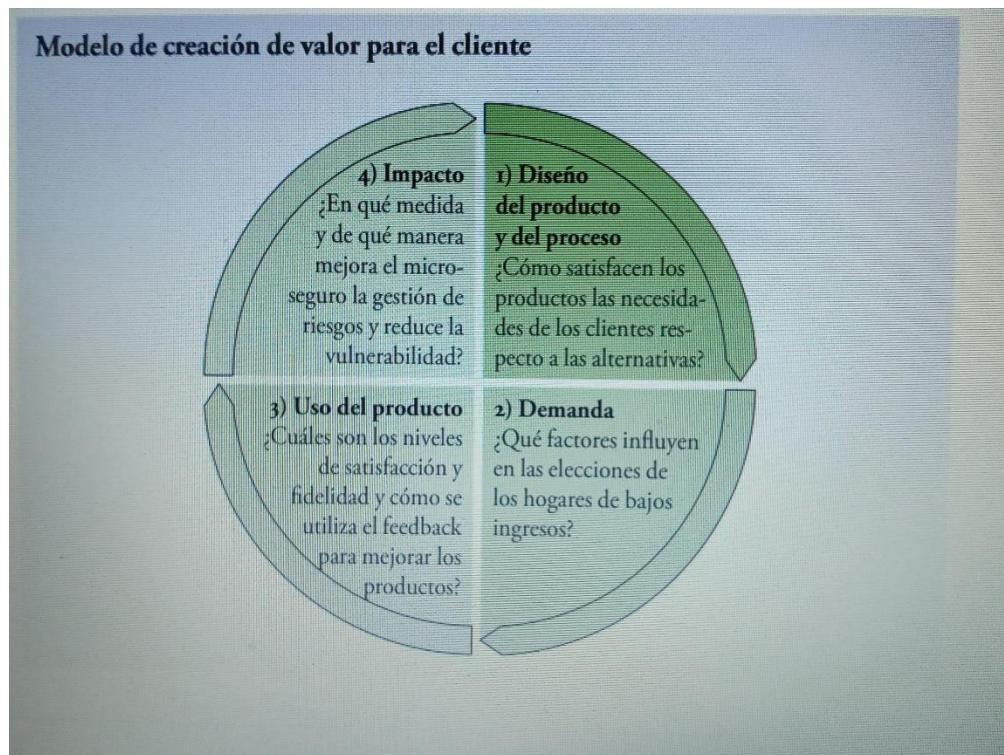
Los productos y los procesos direccionaldos al microseguro han ido evolucionando.

Hay una primera etapa, en la que se marca la obligatoriedad de la cobertura en aquellos riesgos vinculados al crédito, a través de seguros de desgravamen para amparar préstamos.

Posteriormente, con el desarrollo de productos más avanzados las contrataciones son voluntarias. Y surgen nuevos canales de distribución.

En un tercer paso puede hablarse de innovación, con productos más complejos y diferentes opciones.

Como punto central para que haya demanda, es imprescindible tener muy en cuenta que los compradores perciban el valor de lo ofrecido.



Los productos de microseguros solamente pueden ofrecer valor si son:

- Adecuados: deben corresponderse con la exposición a riesgo de la población de destino.
- Accesibles: implica la importancia de un lenguaje sencillo, con distribución del producto en las proximidades de los grupos a los que se destina.
- Asequibles: oferta rentable a un precio que los destinatarios puedan permitirse.
- Receptivos: pronta y adecuada respuesta frente a la consumación de un hecho previsto en la cobertura, con liquidación de siniestros en término.
- Sencillos: fáciles de comprender y de utilizar partiendo de la base que en la población de destino hay niveles bajos de educación.

La comercialización y demanda está más focalizada a seguros de Vida y de saldo deudor, Créditos, Accidentes, Salud, Pensión, Sepelio, Agricultura.

Debiendo tener que ser algo más que coberturas de riesgos.

Como es el caso de Vida con ahorro; Salud con bonos gratuitos para pacientes con tratamientos ambulatorios; Crédito y también por ejemplo, operaciones de compra de semillas o fertilizantes; compra de teléfonos móviles.

Esta particularidad le agrega valor al producto y representa una ventaja comparativa aunque no haya habido siniestros.

Y por último, en dimensión más escasa, hay otras coberturas de riesgos patrimoniales, pero con menor cuota de mercado.

MERCADO INTERNACIONAL Y NACIONAL

Descripción general

Considerando que el mercado en el que se van a ofrecer microseguros es aquel que tiene como consumidores a personas de bajos ingresos, resulta necesario analizar el contexto mundial en cuanto a la cantidad de habitantes y a su identificación como población segmentada por ingresos.



En el año 2018 la Organización de Naciones Unidas (ONU) presentaba un nuevo mapa de la pobreza global más allá del dinero.

En ese entonces se señalaba que 1.300 millones de personas eran pobres en el más amplio sentido de la palabra, pues a los mínimos ingresos diarios se agregaba la carencia en el acceso a agua potable, alimentos suficientes o electricidad.

El 10 % de la población mundial, extremadamente pobre, sobrevivía con 1,90 dólares por día.

No obstante, sobrepasar ese nivel de ingresos no implica tener una vida digna.

Por tal motivo, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se alió con la Iniciativa para el Desarrollo Humano y contra la Pobreza, de la Universidad de Oxford, para conocer la cantidad de seres humanos con sufrimiento en carencias múltiples y simultáneas más allá del dinero.

Y a ese año, se estimó que era la cuarta parte de la población en estudio correspondiente a los 104 países considerados en el primer Índice de Pobreza Multidimensional global.

Es decir, unos 1.300 millones de personas.

La mitad de ellos, niños.

Los datos sobre desnutrición, años de escolarización, estado de las viviendas, el combustible con el que cocinan y varios indicadores de salud, permitieron medir el número de pobres multidimensionales; más, la cantidad e intensidad de las privaciones, lugar de vivienda y edad.

El Grupo Banco Mundial, prevé que la pobreza extrema mundial aumentará por primera vez en más de 20 años a raíz de perturbaciones ocasionadas por la pandemia de COVID-19 (coronavirus), agravada por conflictos y por el cambio climático.

Será un retroceso, teniéndose en cuenta que la pobreza extrema mundial había disminuido del 10,1 % en 2015 al 9,2 % en 2017, representando el equivalente a 700 millones de personas que vivían con 1,90 dólares al día.

En 2018 de cada cinco personas por debajo de la línea internacional de pobreza, cuatro vivían en zonas rurales.

Más del 40 % de los pobres del mundo vive en economías afectadas por la fragilidad, los conflictos y la violencia.

Y se espera que esa cifra aumente al 67 % en la próxima década.

Esas economías representan el 10 % de la población mundial.

Se estima que los nuevos pobres:

- Vivirán en entornos urbanos, más que las personas crónicamente pobres.
- Trabajarán más en servicios informales y en la manufactura, y menos en la agricultura.
- Vivirán en entornos urbanos superpoblados y los trabajos se verán afectados por confinamientos y otras restricciones a la movilidad.

El factor climático provocará que más de 100 millones de personas pasen a ser pobres para el año 2030.

Esta es una amenaza grave y específica para países de África al sur del Sahara y Asia Meridional que son las regiones donde se concentra la mayor parte de la población pobre.

La Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL) había anticipado que el efecto Pandemia incrementaría en 45 millones la cantidad de pobres en la región.

Con recrudecimiento en las tasas de pobreza en Argentina, Brasil, Ecuador, Méjico y Perú.

Ya que la contracción del Producto Interno Bruto (PIB) es superior en América Latina, en comparación con el PIB mundial, que también decrece.

Luego de un estancamiento en el PIB regional per cápita entre 2014 y 2019, la disminución de un 10 % implicará un retroceso de diez años, pues mirando el nivel de 2020 será similar al registrado en 2010.

Particularmente en la **Argentina**, según el informe de Distribución de Ingresos (con datos al cuarto trimestre 2021) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), se reduce la desigualdad pero con bajos ingresos en el 50 % de la población.

El 20 % vive en hogares con ingreso per cápita debajo de 13.000 pesos.

Observándose una diferenciación en contra de las mujeres.

En el 10 % de personas con menores ingresos (1.750.000) el 69 % son mujeres y el 31 % hombres.

En el 10 % de mayores ingresos los guarismos son 63 % y 37 % respectivamente.

Esta discriminación no se da sólo en los extremos de la escala, ya que si se amplía la muestra al 30 % de menores y mayores ingresos. En el primer caso la relación es 63 % mujeres versus 37 % hombres y en el segundo 61 % versus 39 % respectivamente.

El informe del INDEC brinda distintas formas de reflejar la desigualdad en la distribución del ingreso:

- Brecha de ingresos per cápita familiar: tomando 29 millones de personas (representativas de la población urbana) y considerando el ingreso per cápita del grupo familiar al que pertenecen, ordenándolos por tramos de 10 puntos porcentuales de menor decil (uno) a mayor decil (diez), resulta que el ingreso mediano de este último decil equivale a 13 veces el ingreso mediano del primer decil.
- Coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar: de cero a uno marca el menor o mayor grado de desigualdad de ingresos, siendo cero la igual absoluta, es decir, toda la población con el mismo ingreso per cápita. El valor de Gini para el cuarto trimestre de 2021 resultó 0,413 (aunque por debajo de 0,435 del año anterior, está distante de una disminución sensible de la desigualdad).
- Distribución de ingresos entre hogares, según la escala de ingresos per cápita familiar: de los ingresos totales de la población, el INDeC estimó que el 21,8 % quedó en el decil diez, y 15,9 % en el decil nueve. Mientras que en el otro extremo, el decil uno apenas recibió el 3,5 % de los ingresos totales y el decil dos el 5,8 %.

Descripción específica

Luego de esta síntesis para referenciar de manera aproximada el contexto de pobreza mundial y la situación en Argentina, veremos el enfoque desde el campo del seguro para este mercado.

En base a las referencias de la cantidad de millones de personas en extrema pobreza, se concluye que los mismos no son potenciales consumidores de microseguros.

Y que excluyendo estimativamente a 3.000 millones de personas con ingresos medios/altos que consumen seguros clásicos.

Queda un conglomerado de consumidores de bajos ingresos de aproximadamente otros 3.000 millones de personas, que representaría el mercado para comercializar este servicio de características muy específicas.

En el estudio realizado por Craig Churchill en 2006 se determinó que el 85 % de los asegurados vivía en Asia, el 10 % en América Latina y un 5 % en África.

Y si bien la distribución no tuvo variaciones substanciales, diferentes tipos de desarrollo contribuyeron a expandir cada una de esas regiones.

En **Asia** hubo un impulso, por 30 millones de personas con cobertura en la India, favorecido por reglamentaciones que obligaban a los Aseguradores a operar en ese mercado. Y por 28 millones de personas en China, a consecuencia de un producto combinado que promocionó un solo sindicato.

Desde 2006 y en años subsiguientes, estas dos importantes referencias en la comercialización de microseguros tuvieron un crecimiento muy significativo.

Tan es así, que en el año 2010, 300 millones de personas de bajos ingresos tenían cobertura en virtud de un plan de seguros de Salud para las masas apoyado por el Estado en la India.

Además, 163 millones de personas pobres tenían un seguro de Vida, un seguro Agrícola o de Ganado, con subvención parcial del Gobierno.

Si bien ha sido más difícil obtener datos de China, unos 40 millones de personas de bajos ingresos han tenido acceso a coberturas de microseguros. Pues además de la iniciativa de los Aseguradores, el

Gobierno ha fomentado modelos piloto de microseguros que han dado como resultado la expansión de 3,8 millones de vidas aseguradas en 2008, a 14 millones en 2010.

Hay que mencionar que el desarrollo y el volumen en Asia no se limitan a esos dos países con mayor población en el mundo.

Las Filipinas son otro ejemplo.

Los Aseguradores privados están activos en el mercado con la Malayan Insurance Company, Country Bankers Life con un crecimiento sostenido, llegando de 2007 a 2009 a coberturas de 5 millones y 1 millón de personas de bajos ingresos respectivamente.

En el mismo período, MicroEnsure, un corredor especializado, dio coberturas a 1,2 millones de personas de bajos ingresos.

El programa de Kasapi de Phil-Health, un sistema de protección social del Gobierno para la economía informal fue aplicado a 30.000 personas.

Sin embargo, el Centro para la Agricultura y el Desarrollo Rural, superó a todos abarcando a 7 millones de personas de bajos ingresos.

También ha habido crecimiento significativo en Bangladesh y Pakistán.

Países como Camboya, Indonesia y Sri Lanka comenzaron su desarrollo y con buen alcance.

Con aproximadamente 400 millones de riesgos asegurados, Asia lidera el mercado mundial de microseguros.

Y ello es una conjunción de factores, ya que además de las grandes poblaciones y la densidad demográfica vigentes, hay interés por parte de Aseguradores (públicos y privados) más los canales de distribución. A lo que se agrega la participación de Gobiernos que conceden subsidios.

En **América Latina**, los aproximadamente 8 millones de personas aseguradas en 2006 se ubicaban en Perú y Colombia.

Perú tenía seguros de desgravamen para créditos, lo que evidenciaba la madurez de su industria de microfinanzas.

En Colombia los microseguros estaban a cargo de una sola Aseguradora con una póliza de defunciones muy popular.

En este último país, la asociación de seguros Fasecolda recopiló durante años datos sobre la evolución de los microseguros.

Y los mismos crecieron de menos de 1,5 millones de riesgos cubiertos en 2008 a prácticamente 8 millones a mediados de 2011.

Si bien inicialmente se asignó este aumento a productos de Vida y Accidentes Personales colectivos con la distribución de empresas de servicios públicos, para el año 2011 los seguros de hogar y de desempleo tuvieron un auge destacable.

Estudios sobre microseguros realizados en Brasil a partir de 2010 estimaron que alrededor de 33 millones de personas de bajos ingresos tenían cobertura. Incluyendo los planes de defunciones que no están regulados por autoridades de seguros.

Brasil es un mercado de gran crecimiento en la región debido a la acción de los responsables políticos.

En Bolivia se fundó en el año 2006 La Fundación para el Desarrollo Productivo y Financiero, PROFIN.

Tiene como objetivo favorecer a grupos de población desfavorecidos en zonas rurales y pequeñas ciudades, para obtener servicios financieros formales.

En materia de microseguros, PROFIN ha desarrollado un proyecto llamado Vida Agrícola.

La finalidad de la cobertura es amparar los costos de producción del agricultor, evitando que una mala cosecha lo margine de la agricultura o lo obligue a abandonar su lugar de residencia.

En Argentina, el sector de microfinanzas tiene un desarrollo incipiente dedicándose al microcrédito.

Dejando de lado ahorro y seguros.

La demanda de microcréditos es de más de un 50 % de asalariados, 25/30 % de trabajadores por cuenta propia y un 10/20 % de empleados domésticos con características de informalidad en más de la mitad de las personas, lo cual representa una falta total de respaldo por aportes jubilatorios y cobertura médica.

El mercado argentino requiere entender los microseguros y disponer de las herramientas para que se logre un acceso a la gestión de riesgos de calidad.

La diversidad de factores históricos, sociales, culturales, económicos, psicológicos y demográficos que tienen vigencia ininterrumpida en la Argentina, operan como obstáculo en el mercado.

Hay frecuentes crisis económicas, financieras y cambiarias, sumadas a períodos de alta inflación que le quitan incentivo al ahorro en instrumentos financieros.

Con una población en general, que tampoco cuenta con el suficiente conocimiento ni capacidad para comprender el funcionamiento de un seguro o de una tasa de interés.

En Argentina, los primeros casos de microseguros tuvieron su inicio a partir de acciones de gobierno en alianzas con el sector privado.

La implementación de seguros de Vida de saldo deudor en el año 2012 fue consecuencia de la acción pública juntamente con Planet Finance Argentina y Sancor Seguros, con las características propias de este servicio: simplicidad, escasas exclusiones y procesos sencillos y rápidos.

Impulso Argentino (Organización con participación pública y privada que funciona bajo la órbita del Ministerio de Economía de la Nación) y Nación Seguros diseñaron microseguro de Salud.

Cubriendo hasta la suma asegurada, asistencia médica y farmacéutica. Previendo una renta diaria en internaciones por accidente.

Actualmente de manera paulatina se observan promociones de Aseguradores, como por ejemplo, nueva cobertura de Microseguros de

Provincia Seguros y Provincia Vida; Río Uruguay Seguros con microseguro de Salud Esencial; Previnca con microseguros de Salud.

La Superintendencia de Seguros de la Nación (en Argentina) a través del Plan Nacional Estratégico del Seguro 2012/2014 (PlaNes) fijó un objetivo concreto para desarrollar herramientas entre Aseguradores para ofrecer seguros a personas de bajos ingresos.

Como apunte final en cuanto a América Latina, varios gobiernos están promoviendo un entorno propicio para los microseguros el que se opera principalmente por empresas comerciales.

Los cinco mercados más grandes de microseguros en la región, con un 90 % de toda la cobertura de América Latina y el Caribe, son México, Brasil, Colombia, Perú y Ecuador.

El volumen es aproximadamente de 50 millones de personas y proviene también de una definición más amplia de los microseguros respecto de Asia, pues se incluye a la clase pobre superior y a la clase media baja.

En África en 2006 hubo 4,5 millones de personas aseguradas, sin considerar Sudáfrica. Los seguros estaban vinculados a créditos.

En 2009, el total de 15 millones de coberturas de microseguros, incluía más de 8 millones que habitaban en Sudáfrica.

El crecimiento fuera de Sudáfrica en ese período fue casi del 13 % anual fundamentalmente por el incremento de los seguros de Vida en el este de África.

La provisión de este tipo de aseguramiento se llevó a cabo por aseguradores comerciales en el este/sur y por mutualidades de salud en el oeste.

En Sudáfrica, la Aseguradora Hollard cubre a 4 millones de personas de bajos ingresos principalmente a través de seguro de defunciones.

También hay canales de venta que aseguran a 1,5 millones de personas.

Si bien las cifras totales no excedían los 25 millones de personas, los microseguros avanzan en varios países.

Etiopía por ejemplo, de no tener seguros en 2006 pasó en 2009 a otorgar coberturas a 1 millón de personas de bajos ingresos. Y en 2011 a 2,5 millones.

En Ghana y Zimbabwe la cobertura de microseguros se incrementó por productos con servicios ofrecidos a consumidores de telefonía móvil que abarca a millones de personas.

En Kenia el mercado de microseguros voluntarios se sitúa en aproximadamente 200.000 asegurados y los que tienen cobertura de desgravamen para créditos, aumentó a 700.000 personas, que es el 3 % de la población adulta.

DIFERENCIAS CON EL SEGURO TRADICIONAL

El seguro tradicional o clásico, tiene características técnicas, contractuales y de comercialización totalmente diferenciadas con los microseguros.

El Microseguro se focaliza en consumidores con bajos ingresos. Y los servicios deben tener primas adecuadas al perfil del riesgo asegurable, pero fundamentalmente al poder de compra del adquirente.

La póliza debe ser simplificada y el documento que acredita la contratación será un Certificado.

No se exigen requisitos de asegurabilidad complejos, en oposición a riesgos asegurables en seguros tradicionales.

Las bases técnicas también se diferencian respecto de los seguros tradicionales o clásicos y las pólizas son Colectivas y no individuales.

Los plazos para denunciar siniestros son más amplios que los que prescriben los seguros tradicionales y los Aseguradores tienen plazos menores para pronunciarse sobre los derechos de los Asegurados.

De tal modo que la eficiente y pronta liquidación de un siniestro, derive en un plazo de pago rápido y satisfactorio.

RESOLUCIÓN N° 126/2018 - SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN

Ciudad de Buenos Aires, 09/02/2018

VISTO el Expediente EX2017-19874472-APN-GA#SSN del Registro de esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, la Resolución SSN N° 38.708 de fecha 6 de Noviembre de 2014, sus modificatorias, complementarias, y

CONSIDERANDO:

Que el Artículo 23 de la Ley N° 20.091 establece que los Planes de Seguro, así como sus elementos técnicos y contractuales, deben ser aprobados por esta autoridad de control antes de su aplicación.

Que esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN lleva adelante un programa de implementación de Microseguros.

Que resulta necesario desarrollar políticas tendientes a proteger los intereses de la población.

Que es de gran importancia garantizar el acceso de sectores menos favorecidos a los beneficios de los seguros, a fin de garantizar la continuidad de sus actividades y la protección de sus familias.

Que en el ámbito de las atribuciones de esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, resulta prioritario contar con una regulación especial sobre este tipo de seguros, a fin de incrementar su penetración y desarrollo en dichos sectores.

Que el objetivo de los Microseguros es ampliar la base asegurativa argentina, ofreciendo coberturas de fácil contratación, plazos acotados y rápida resolución en ocasión del acaecimiento de un siniestro.

Que si bien los Microseguros no reducen la exposición a riesgo de los asegurados, atenúan el impacto de las pérdidas económicas que los siniestros le podrían causar a un asegurado, cuyo patrimonio o ingresos son limitados y/o irregulares.

Que en tal sentido, con relación al Microseguro, y con el objetivo de fijar condiciones más favorables al asegurado en los términos del Artículo 158 de la Ley 17.418, se considera necesario acotar los plazos de denuncia, liquidación y pago del siniestro –previstos en los Artículos 46, 49 y 56 de ese cuerpo normativo en favor del asegurado.

Que una de las políticas a desarrollarse por parte de esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN, es la de diseñar normativa específica, definiendo pautas mínimas a efectos de la implementación de Microseguros.

Que las Gerencias Técnica y Normativa, Evaluación y Autorizaciones y Registros han tomado la intervención que les compete.

Que el Servicio Jurídico Permanente ha tomado la intervención de su competencia.

Que la presente se dicta en uso de las facultades previstas en el Artículo 67 de la Ley N° 20.091.

Por ello,

EL VICE SUPERINTENDENTE DE SEGUROS DE LA NACIÓN

RESUELVE

ARTÍCULO 1º.- Incorpórase como Punto 23.8. del Reglamento general de la Actividad Aseguradora (t.o. Resolución SSN N° 38.708 de fecha 06 de Noviembre de 2014 y sus modificatorias y complementarias), el siguiente texto:

"23.8. Aprobación de Microseguros

Los elementos técnico-contractuales correspondientes a Microseguros, únicamente pueden ser utilizados por las aseguradoras, siempre que se

encuentren aprobados por alguno de los mecanismos previstos en los puntos 23.2., 23.3., 23.4. y 23.7 del RGAA. Para este tipo de coberturas no se permitirán las autorizaciones otorgadas mediante lo dispuesto en el punto 23.2.1. del RGAA.

Las entidades aseguradoras únicamente pueden presentar y/o depositar elementos técnico-contractuales de Microseguros en los Ramos que posean pólizas emitidas en los DOCE (12) meses anteriores al cierre del último ejercicio contable.

Los elementos técnico-contractuales que presenten y/o depositen deben ajustarse a la normativa vigente y a las "Pautas Mínimas para el Diseño de Microseguros" que se detallan en el "Anexo del Punto 23.8."

Además de los elementos exigidos en los puntos 23.2., 23.3. y 23.4. del RGAA, a los efectos de la aprobación de una cobertura de Microseguros la entidad aseguradora deberá presentar y/o depositar los siguientes:

- a. El objetivo público-social, donde se incluya el grupo asegurable al cual se encuentra dirigido, identificando las necesidades a cubrir, formas de comercialización y canales de distribución que se empleará.
- b. Formulario de Solicitud-Certificado y/o la Póliza Simplificada.
- c. Guía explicativa al asegurado, confeccionada en lenguaje claro y sencillo que contenga las estipulaciones conforme las "Pautas Mínimas para el Diseño de Microseguros" que obran en el "Anexo del Punto 23.8."
- d. Discriminación de las sumas aseguradas por cobertura y su justificación.

La aseguradora deberá exhibir en su página web una guía explicativa de la cobertura otorgada junto con el texto de las condiciones contractuales y el mecanismo de denuncia y pago de siniestros.

La entidad aseguradora deberá conservar la evidencia de la comunicación efectuada y la conformidad prevista en el párrafo anterior.

Transcurridos CINCO (5) años desde la aprobación y/o depósito de las condiciones contractuales previstas en el marco de Microseguros, la entidad aseguradora deberá manifestar expresamente su voluntad de continuar con la vigencia de las mismas. En caso de no cumplir con esta carga, caducará la aprobación para comercializar esas condiciones contractuales hasta tanto ratifique la voluntad de comercializarlas.

23.8.1. Solicitud-Certificado y/o Póliza Simplificada

Sin perjuicio de los elementos consignados en el acápite “Certificados de Incorporación” del punto 25 del RGAA, la Solicitud-Certificado y/o la Póliza Simplificada conforme al “Anexo del Punto 23.8.” deberá contener como mínimo los siguientes elementos:

- a) Nombre comercial del Plan de Microseguro.
- b) Guía explicativa para el asegurado, confeccionada en lenguaje claro y sencillo que contenga las estipulaciones conforme a las “Pautas Mínimas para el Diseño de Microseguros” del “Anexo del Punto 23.8.”.
- c) En caso de existir, un detalle de los riesgos excluídos.
- d) Certificación por parte del asegurable de que tuvo acceso al contenido integral de las condiciones generales de la póliza al momento de firmar la solicitud.
- e) Información relativa a la página web oficial de la entidad, en la cual estará a disposición de los asegurables/asegurados la guía explicativa de la cobertura otorgada junto con el texto de las condiciones contractuales y el mecanismo de cobro de primas, denuncia y pago de siniestros.
- f) Procedimiento y documentación necesaria para efectuar el reclamo del pago del beneficio.
- g) Plazo para el pago del beneficio.
- h) Procedimiento para la atención de quejas y reclamos.
- i) Información respecto que las comunicaciones, reclamos y pagos efectuados a los Productores Asesores de Seguros, Sociedad de Productores o Agentes Institutorios autorizados a tal fin, por las

coberturas otorgadas, tienen el mismo efecto que si se hubieren dirigido directamente a la entidad aseguradora correspondiente.

- j) Número de matrícula/registro, nombre y apellido completo o denominación social de los Productores Asesores de Seguros, Sociedad de Productores o Agentes Institutorios.

23.8.2. De la Registración de la Emisión

Las entidades aseguradoras autorizadas a comercializar Pólizas de Microseguros deberán registrar las Pólizas emitidas en los registros de emisión correspondientes al Ramo al cual pertenezca la cobertura.

Las entidades aseguradoras que registren emisión correspondiente a esta modalidad deberán incluir la información en planilla anexa a los Estados Contables denominada “Operatoria de Microseguros”.

23.8.3. Prueba del Contrato

La exhibición de la Solicitud-Certificado en el caso de Seguros Colectivos y de la Póliza Simplificada (conforme al “Anexo del Punto 23.8.”) en el caso de Seguros Individuales resultan prueba suficiente de la existencia del contrato de Microseguro”.”

ARTÍCULO 2º.- Apruébanse las “Pautas Mínimas para el Diseño de Microseguros” que se agregan como ANEXO (IF-2017-34490350-APN-GTYN#SSN) a la presente y que se incorporan como “Anexo del Punto 23.8.” del Reglamento General de la Actividad Aseguradora a las que estarán sujetas todas las operaciones de Microseguro y su intermediación.

ARTÍCULO 3º.- El registro de los Planes de Microseguro autorizados se realizará en el sistema de carga de autorizaciones del “Registro de Ramos y Planes” en el ámbito de la Gerencia de Autorizaciones y Registros.

ARTÍCULO 4º.- Los Productores Asesores de Seguros, Sociedad de Productores o Agentes Institutorios que intervengan en la intermediación de pólizas de Microseguros, deberán contar con la capacitación específica que dicte esta SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN a tales efectos.

ARTÍCULO 5º.- Regístrese, comuníquese y publíquese en el Boletín Oficial.---Guillermo Plate.

Anexo del punto 23.8.

"PAUTAS MÍNIMAS PARA EL DISEÑO DE MICROSEGUROS"

Se establecen los lineamientos de las pautas mínimas que deben contener las Condiciones Contractuales que se describen a continuación, presentados conforme el punto 23.3 del Reglamento General de la Actividad Aseguradora.

1. Microseguros

Se entiende por Microseguro a una cobertura que brinda protección a la población de bajos ingresos contra riesgos de personas o patrimoniales, que involucren el pago de primas proporcionales al perfil de riesgo asegurado y a su poder adquisitivo.

2. Definiciones

A los efectos del presente Reglamento y para el diseño de las coberturas de Microseguros, se deben considerar las siguientes definiciones:

- a) **Póliza Simplificada:** Documento que acredita la contratación de la cobertura individual, el que debe estar suscrito por la entidad aseguradora, que contenga como mínimo los elementos previstos en el Punto 25.1.1.1. del RGAA y que transmita la principal información de manera clara y sencilla.
- b) **Solicitud-Certificado:** Documento que acredita la contratación de una póliza colectiva, el que debe estar suscrito por la entidad aseguradora, el tomador y el asegurado.

3. Características de los Microseguros

A efectos de su aprobación, las coberturas de Microseguros deberán cumplir con las siguientes características:

- a) **Denuncia del Siniestro:** El tomador, o derechohabiente en su caso, comunicará al asegurador el acaecimiento del siniestro dentro de los QUINCE (15) días corridos de conocerlo.
- b) **Comprobación y Pago de los Siniestros:** El plazo para pronunciarse respecto al derecho del asegurado y abonar el siniestro no podrá ser superior a QUINCE (15) días corridos de denunciado el mismo o de recibida la información complementaria cuando fuese solicitada.

En caso de requerirse información complementaria, la aseguradora deberá expedirse respecto a la misma en el plazo de DIEZ (10) días corridos de suministrada por el asegurado. La omisión de pronunciarse importa aceptación.

Por caso fundado y en caso de que la cobertura solicitada lo requiera, se podrá solicitar un plazo mayor.

- c) **Valuación del Daño por Peritos:** Si en la apreciación de los eventos surgieran divergencias entre las partes, deberá quedar determinado cómo se procederá para resolver las mismas. El procedimiento deberá ser expeditivo y deberá fortalecer la conciliación como herramienta de solución de conflictos.
- d) **Requisitos de Asegurabilidad:** No se podrán establecer requisitos de asegurabilidad previos en relación con las personas y bienes asegurables, salvo que las características del Microseguro lo ameriten. Deberá ser suficiente la suscripción de la solicitud al momento del contrato del seguro para que opere la cobertura.
- e) **Cobertura:** En los Seguros de Daños, la medida de la prestación deberá ser a primer riesgo absoluto.
- f) **Franquicias o Deducibles:** En caso de aplicarlas, deberán ser debidamente justificadas en función del riesgo cubierto y a los fines de la implementación del Microseguro.

4. Nombre Comercial del Plan de Microseguro – Denominación

La denominación deberá expresar inequívocamente el principal riesgo cubierto y el grupo asegurado al cual está dirigido, conteniendo en todos los casos el término “Microseguros”. Dicha denominación deberá ser para cada entidad aseguradora, única por plan.

5. Guía Explicativa al Asegurado

La guía explicativa deberá resumir la cobertura por la cual se encontrará amparado el Asegurado, contemplando los aspectos fundamentales de la misma.

6. Producto

Las coberturas de Microseguros presentadas y/o depositadas por las entidades aseguradoras no podrán remitir a otros textos o condiciones que no se encuentren dentro del mencionado plan. Asimismo, los Microseguros se comercializarán sin opción de cláusulas de participación de utilidades, reajuste de primas, o cláusulas similares que impliquen devolución de primas pagadas.

7. Bases Técnicas

Respecto de los gastos de producción y explotación, deberán definirse individualmente. La suma de ambos conceptos no puede exceder el TREINTA POR CIENTO (30 %) de la prima de tarifa. Con relación a las franquicias, las mismas deberán resultar razonables al riesgo cubierto.

VENTA DE MICROSEGUROS EN NUESTRO PAÍS: POTENCIALIDAD

Teniendo en cuenta la definición técnica de Microseguro y la normativa vigente de la Superintendencia de Seguros de la Nación, que en sus considerandos expresa claramente “que es de gran importancia garantizar el acceso de sectores menos favorecidos a los beneficios de los seguros, a fin de garantizar la continuidad de sus actividades y la protección de sus

familias”; lo que se impone es realizar una evaluación de los potenciales consumidores de este tipo de servicio.

Por lo tanto, partiendo de la base que los sujetos con calidad de asegurables forman parte de una población de bajos ingresos, corresponde hacer una observación del estado actual en nuestro País.

En tal sentido, los datos que publica el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) evidencian niveles de pobreza de 40,6 % de la población, es decir, poco más de 18 millones de personas, de las cuales alrededor de 5 millones, son indigentes.

Las nociones de pobreza e indigencia empleadas por el INDEC para el cálculo de incidencia, corresponde a un método de medición denominado línea.

La “línea de indigencia” trata de determinar si los hogares cuentan con ingresos suficientes para cubrir la canasta de alimentos que satisfagan un mínimo de necesidades energéticas y proteicas, denominada Canasta Básica de Alimentos (CBA).

La “línea de pobreza” extiende el umbral anterior, incluyendo además de los consumos mínimos alimentarios, aquellos consumos básicos no alimentarios como vestimenta, transporte, educación, y salud entre otros. La suma de ambos conceptos, conforma la Canasta Básica Total (CBT).

Complementando este dato general, corresponde focalizar la situación concreta de las personas de bajos ingresos y en condiciones de vulnerabilidad, para que objetivamente se evalúen opciones de integración al sistema crediticio bancario y al aseguramiento a través de microseguros.

Y en ese punto, resulta de gran valor referenciarse en el RENATEP, cuya sigla significa Registro Nacional de Trabajadores de la Economía Popular.

Se trata de una herramienta impulsada por el Ministerio de Desarrollo Social para beneficiar con la formalización y el reconocimiento legal a las personas que realizan trabajos en la economía popular en todo el país.

Por lo tanto, está dirigido a quienes cumplen las siguientes tareas:

- Vendedores ambulantes
- Feriantes o artesanos
- Cartoneros y recicladores
- Pequeñas agricultoras y agricultores
- Trabajadoras socio-comunitarias y de la construcción
- Trabajo en infraestructura social
- Mejoramiento ambiental
- Productores y productoras manufactureras

Estar registrado como un trabajador incluido en el RENATEP representa contar con múltiples beneficios para el titular y su grupo familiar, como por ejemplo:

- Tener acceso a capacitación constante en diversos cursos para la formación profesional.
- Posibilidad de cobrar prestaciones de desempleo en caso necesario.
- Poder contar con una tarjeta de débito para la extracción de dinero por medio de cajeros automáticos.
- Acceder rápidamente a préstamos personales con tasas preferenciales para la adquisición de herramientas y materiales que permitan activar un emprendimiento.

Las ramas que estructuran el RENATEP son:

- Comercio Popular y Trabajos en Espacios Públicos;
- Industria Manufacturera; Recuperación, Reciclado y Servicios Ambientales;
- Servicios Socio Comunitarios; Construcción e Infraestructura Social y Mejoramiento Ambiental;
- Agricultura Familiar y Campesina;
- Transporte y Almacenamiento;
- Servicios Personales y otros oficios.

El objetivo del RENATEP es el cumplimiento de una política masiva, con alcance de todos los trabajadores de la Economía Popular que rondan los seis millones de personas.

Cantidad significativa y que representa el 25 % de la Población Económicamente Activa.

Al ser esta una economía muy asociada a la informalidad, el registro es un primer escalón para la formalización, con el objeto que se desarrollen instrumentos fiscales acordes al sector.

Un sector vulnerable que debe poder contar con instrumentos que le permita ingresar a la economía formal y poder facturar, de tal modo de lograr un mejoramiento en la actividad y que genere las condiciones de poder tributar.

Para la formalización del sector es necesario avanzar en:

La formalización fiscal creando nuevas formas que admitan la posibilidad de tributación.

La formalización financiera para lograr cuenta bancaria e inclusión en el circuito de créditos que aleje a las personas vulnerables de la usura, para la compra de herramientas y de consumos básicos.

Formalizar la inclusión en el sector bancario, creando un sector no bancario que provea créditos razonables con condiciones de repago acordes a este tipo de consumidor.

Formalización jurídico-comercial que permita proteger el capital comercial, procurando un formato jurídico acorde al modelo de negocio y al emprendimiento típico de esta economía.

Como consecuencia de todo lo enumerado, la formalización productiva significará la necesaria inserción en aspectos productivos, que con el impulso del Estado permitirá comercializar productos a valores razonables.

Cabe señalar que el RENATEP genera beneficio otorgando reconocimiento del trabajador de la Economía Popular, ya que por vía web se realiza una pre-inscripción, cuyos datos luego de ser analizados y aprobados generan la inscripción definitiva con emisión de un certificado avalado por el Ministerio de Desarrollo Social.

Por otro lado, se trabaja con el Banco Nación para que los inscriptos al RENATEP tengan posibilidad de acceder a una cuenta bancaria.

Mientras que el Ministerio de Desarrollo Social continúa impulsando el programa Potenciar Trabajo.

El mismo tiene como objetivo generar nuevas propuestas productivas de empleo dirigido a todos los trabajadores del país.

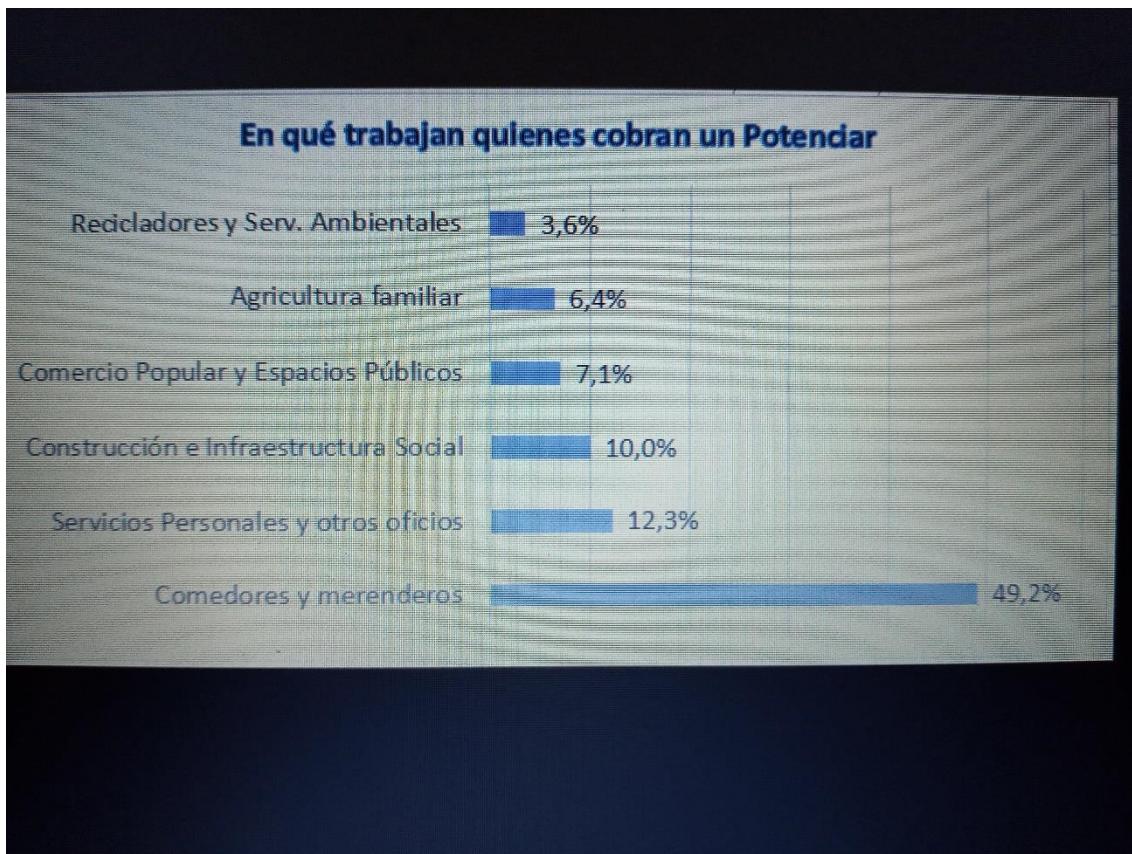
La mirada amplia que hay que tener, es que este no es un programa para personas que no tienen trabajo, sino un ingreso complementario en su gran mayoría, para trabajadores de la economía popular.

En algunos casos, como es el de las actividades socio-comunitarias, el Potenciar Trabajo es el ingreso principal y único sustento.

Pero en ramas como venta de bienes, el Potenciar Trabajo sólo es una parte de los ingresos del trabajador.

En una Cooperativa de reciclado, los trabajadores hacen retiros del excedente económico por la venta del cartón y el plan social representa un porcentaje aproximado del 40 % del total.

Ahondando en los análisis, se comprueba que los planes sociales no representan el total del ingreso en la mayoría de quienes lo perciben.



Hay que poner de manifiesto, que el trabajo informal es un mundo oscuro por definición, ya que se trata de actividades económicas no registradas.

Y por tal motivo, cuesta reconocerlo como trabajo pues el lugar del mismo no es un establecimiento, sino hogares particulares en su mayoría.

Si se suman los que trabajan en su casa, en la de un socio y en la de los clientes, resulta que aproximadamente el 60 % de los trabajadores desarrollan actividad puertas adentro de una vivienda familiar.

Ese núcleo, contrasta con quienes trabajan en un establecimiento (textil, centro de separación de reciclado), que alcanza a un 14 %.

Y si agregamos la calle, a la vista de todos hay otro 11 % de vendedores (ambulantes, feriantes), siendo habitual que las autoridades asocien esa actividad a una contravención, y que la mirada genérica de la sociedad le quite su carácter de trabajo.



El 56 % de los trabajadores de la economía popular tienen como principal lugar de trabajo el hogar.

CONCLUSIONES

Esta síntesis de una realidad compleja a nivel mundial, representa en nuestro País un entramado socio-cultural, político y económico degradado en el curso de nuestra historia, que ha conducido a calificar peyorativamente a la consecuencia (pobreza e indigencia) y a no preocuparse por la causa.

Estudiando y buscando soluciones posibles para el mejoramiento de una situación que no surgió de la nada ni espontáneamente.

No resulta atinado calificar a un desocupado o a un trabajador informal como un dependiente crónico del Estado, considerando que no hace nada y que por un plan social se pierde la cultura del trabajo.

Ya que el resultado de la falta de reflexión sobre las causas, minimiza a la víctima, al extremo de tipificarla como culpable.

Es imprescindible comprender que todo cambio se producirá desde un solo lugar: la toma de conciencia.

Y en tal sentido, la situación de vulnerabilidad en sí misma y la crítica sobre ella, no cambiarán nada.

La conciencia de que es factible superarla buscando los medios adecuados, es el camino.

Pero para ello, la sociedad en su conjunto y los gobiernos en particular, deberán arbitrar los medios más idóneos.

Atender la situación de la sociedad en que vivimos nos incumbe a todos, y **el sector asegurador a partir del desarrollo de los Microseguros**, pondrá a disposición una herramienta idónea y eficaz para dar cobertura en riesgos a los que está expuesta una población numerosa de nuestro país.

Por todo lo enunciado, en nuestro carácter profesional cualquiera fuere el rol que ocupemos, ya sea como generadores o intermediarios de coberturas específicas para quienes tienen bajos ingresos, inseguridad e incertidumbre, el principio para la transformación tendrá como sustento, también la toma de conciencia.

Y como punto final, es trascendental tomar nota de la palabra:

APOROFOBIA

Acuñada por la Filósofa española Adela Cortina, catedrática de la Universidad de Valencia y dirigente de la Fundación ETNOR (Ética de los Negocios y las Organizaciones) que luego de 22 años logró que la misma fuera incorporada a la Real Academia Española.

Su significado es: desprecio, rechazo, odio al pobre.

Adela Cortina sostiene que, "somos humanos y nada de los humanos puede sernos indiferente".

Por lo tanto siendo el denominador común de todo sujeto social, la dignidad, corresponde desactivar los preconceptos, no caer en el tribalismo y dedicarnos a trabajar para encontrar el modo de eliminar la vulnerabilidad a la que están sometidos millones de seres humanos.

No hay dudas que los **Microseguros** son una de las herramientas para contribuir a ello.

BIBLIOGRAFÍA

Protegiendo a los Pobres. Un compendio sobre Microseguros:

Tomo I – Craig Churchill

Tomo II – Craig Churchill y Michal Matul

Otras fuentes:

Naciones Unidas, Banco Mundial y Organizaciones Humanitarias

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina

Registro Nacional de Trabajadores de la Economía Popular de Argentina

Publicaciones periodísticas

Superintendencia de Seguros de la Nación

DESARROLLO TEMÁTICO

Introducción

Qué es el Microseguro?

Definición

Origen

Objetivos

Características de los Consumidores

Coberturas Demandadas

Mercado Internacional y Nacional

- Descripción general
- Descripción específica

Diferencias con el Seguro tradicional

Resolución n° 126/2018 de Superintendencia de Seguros de la Nación

Venta de Microseguros en nuestro País: Potencialidad

Conclusiones

Bibliografía y fuentes

