

MAYO, 2009

SEMINARIO MICROSEGUROS IAA

Act. Luis Huerta Rosas
Director General Seguros Argos, México.

**¿Qué valor puede aportar el
actuuario al mercado de
microseguros?**



ANÁLISIS DEL CONTEXTO

- ✓ Profesional
- ✓ Regulatorio
- ✓ Impositivo
- ✓ Político
- ✓ Jurídico
- ✓ Seguridad Social
- ✓ Situación Económica
- ✓ Estructura Demográfica
- ✓ Empleo / desempleo / autoempleo



- ✓ Factores Sociales
- ✓ Industrialización
- ✓ Estándares y prácticas
- ✓ Desarrollo tecnológico
- ✓ Sofisticación de productos
- ✓ Presencia de instituciones financieras
- ✓ Canales de distribución
- ✓ Competencia

NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

- ✓ **Ciclo financiero de vida:**
Ingresos, egresos y ahorro
- ✓ **Contexto socio demográfico**
- ✓ **Riesgos y volatilidad en el ciclo:**
Muerte, invalidez, crisis, catástrofes, etc.
- ✓ **Productos**
 - Seguro de vida
 - Seguro de salud
 - Seguro de daños
 - Ahorro

RECOPIILACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN ESTADÍSTICA

¿Qué tenemos hoy?

- Mercado nuevo
- No hay estadísticas confiables

¿Qué debemos hacer?

- Generar bases de datos
- Construir tablas de mortalidad

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

- ✓ Identificación
- ✓ Valuación
- ✓ Estrategias
- ✓ Monitoreo
- ✓ Control

Manejo de la Administración del riesgo:

- Suscripción
- Mercado
- Liquidez
- Desviaciones en siniestralidad
- Crédito
- Operacional
- Valuación
- Reservas
- Estrategia
- Legal
- Riesgos catastróficos
- Fraudes
- Crisis económicas

Para



- Retener
- Reducir
- Evitar
- Transferencia

- Reaseguro

DISEÑO DE PRODUCTOS

✓ **Naturaleza de la necesidad:** Quien es el cliente y causa de las necesidades

✓ **¿Se puede resolver la necesidad?** Viabilidad financiera, tiempo y requerimientos legales

✓ **Diseño del producto**

- Definición de producto
- Servicio a clientes
- Tarificación
- Distribución
- Administración

- Suscripción de producto
- Reaseguro
- Requisitos de capital
- Legislación

MODELAJE

- ✓ **Tipos de modelo:** Determinísticos, estocásticos, combinados y de escenarios
- ✓ **Ejemplos de modelos:** Demográficos, flujo de efectivo, descontados, embedded value, model Office, modelos económicos, etc.
- ✓
- ✓ **Hipótesis**
- ✓ **Monitoreo**
- ✓ **Sensibilidad**

NECESIDADES DE CAPITAL

✓ Razones de capital

- Capital de trabajo
- Fluctuaciones (solvencia)
- Agencias calificadoras

✓ Perspectivas distintas

- Administración
- Supervisores
- Agencias calificadoras
- Accionistas

VALUACIÓN DE OBLIGACIONES

✓ Modelos de medición

✓ Información

✓ Supuestos

TARIFICACIÓN

No basta dividir entre 100

- Bases demográficas
- Tasas de caducidad
- Gastos de administración
- Gastos de adquisición
- Antiselección
- Fraudes
- Estacionalidad de primas
- Utilidad

INVERSIONES

- ✓ **Riesgos**
- ✓ **Objetivos**
- ✓ **Diversificación del riesgo**
- ✓ **Protección**
- ✓ **Monitoreo**

SOLVENCIA

- **Capital**
- **Administración de riesgos**
- **Requerimientos legales**

UTILIDADES

✓ Estatutoria

✓ Distribuible

✓ Fuentes de utilidad

EXPERIENCIA

✓ Monitoreo

- Realidades & Supuestos
- Desarrollo histórico
- Información para accionistas
- Información para administración
- Información para reguladores

- ## ✓ Respuesta
- Tarificación
 - Suscripción
 - Capital

PROFESIONALISMO

✓ **Ética**

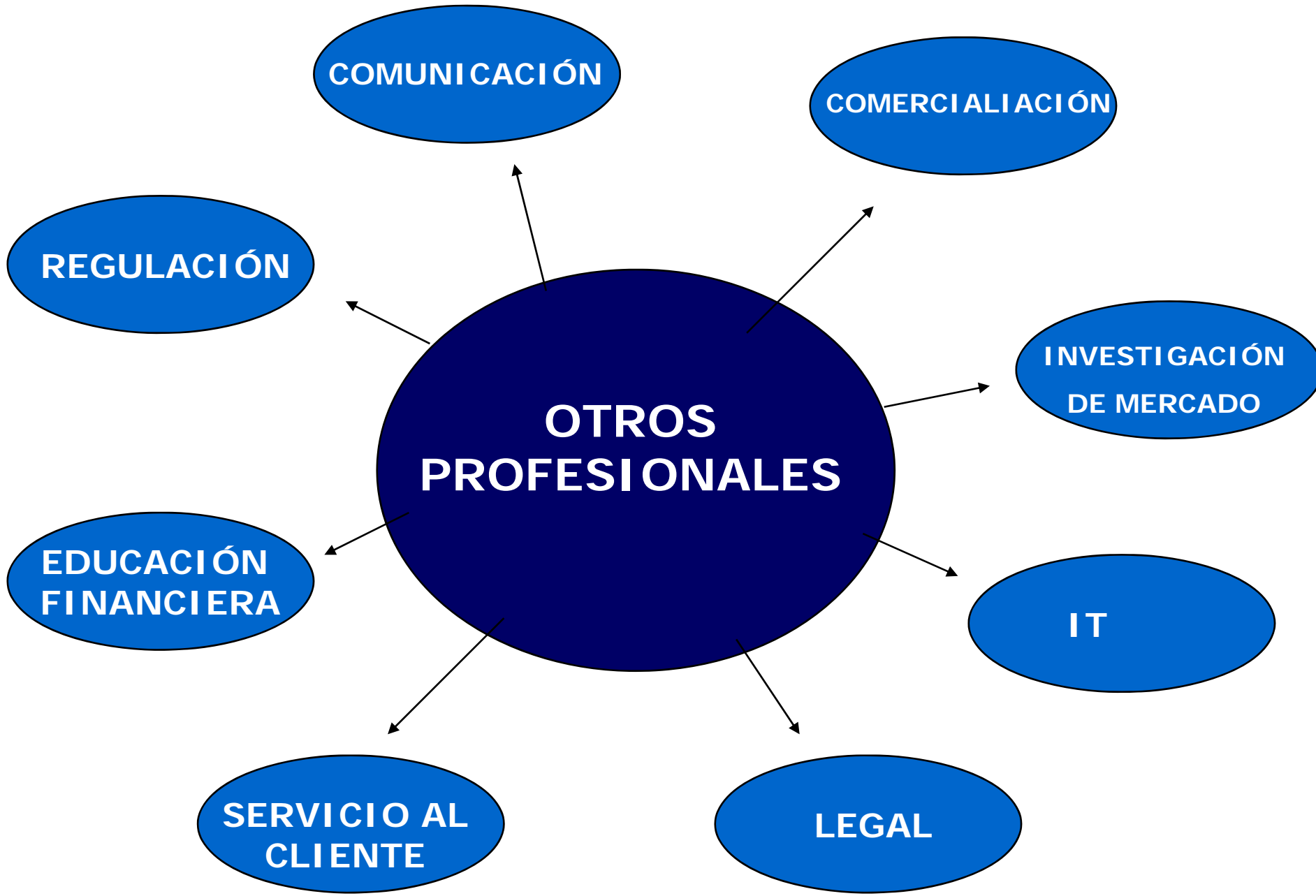
✓ **Estándares actuariales**

✓ **Educación**

EL ACTUARIO EN LOS MICROSEGUROS



**¿Qué valor puede aportar otros
profesionistas al mercado de
microseguros?**



COMUNICACIÓN

- **Lenguaje claro y sencillo**
- **Uso de idioma o dialecto de la comunidad**
- **Medio de comunicación**
- **Documentos breves**
- **Uso de iconos, símbolos, imágenes**

COMERCIALIZACIÓN

- **Generar alianzas:**
 - Gobierno
 - Iniciativa privada
 - Sector social

- **Canales de distribución**
 - MFI
 - Fuerza de ventas propia
 - Cadenas de distribución de la BDP
 - **Cosméticos,**
 - **Alimentos**
 - **Refrescos**
 - **Complementos nutricionales**
 - **Ropa**
 - **Zapatos, etc.**

COMERCIALIZACIÓN

- **Puntos de venta**
 - Farmacias
 - Tiendas de conveniencias
 - Tiendas de autoservicio

- **Asociaciones religiosas**

- **Agrupaciones**
 - Taxistas
 - Migrantes

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

- Detección de necesidades
- Riesgos que enfrentan
- Como los enfrentan
- Usos y costumbres
- En quien confían
- Perfil del consumidor
- Estructura familiar

¿Cómo?

- Estudios cualitativos (grupos focales)
- Estudios cuantitativos (estudios de mercado)



I / T

- **Operación remota**
- **Sistema simplificado**
- **Operación en línea**
- **Herramientas simples**
 - **PDA**
 - **Celulares**

SERVICIO AL CLIENTE

- **Suscripción simplificada**
- **Emisión garantizada**
- **Emisión inmediata**
- **Cobranza ligada a otros servicios**
- **Pago de siniestros inmediato**
- **Documentación mínima requerida**

REGUALACIÓN

- Marco regulatorio específico
- Pólizas más cortas
- Canales de distribución no certificados
- Identificación del cliente simplificada

EDUCACIÓN FINANCIERA

- **Cultura de prevención**
- **Canal de distribución y cliente final**
- **Familiarización con instrumento financieros**



GRACIAS