

AHORROS EN EL ÁMBITO DE LOS MICROSEGUROS: LECCIONES EXTRAÍDAS DE LA INDIA

Rob Rusconi
Enero de 2012

La combinación de instrumentos financieros como los ahorros y los seguros tiene sentido al considerar la compleja vida financiera de los hogares de bajos ingresos. Con frecuencia, éstos últimos tienen dificultades para gestionar los flujos de efectivo, afrontar los riesgos y conseguir el dinero necesario para costear grandes gastos imprevistos. Para estos hogares, puede ser beneficioso utilizar una combinación de instrumentos financieros para atender sus necesidades financieras, poniendo de relieve la necesidad de productos financieros compuestos como los seguros vinculados con los ahorros.

Los seguros vinculados con los ahorros también pueden atender una reserva que el mercado de bajos ingresos tiene con respecto a los seguros. En lo que respecta a los productos de seguros que no crean valor con el tiempo, como el seguro de vida temporal o el seguro de bienes, si no tiene lugar algún evento asegurado, los titulares de las pólizas, especialmente los de bajos ingresos, consideran con frecuencia que han malgastado su dinero porque no han recibido nada por las primas que han pagado, mientras que los productos que combinan los ahorros y los seguros, como los productos de seguro mixto, cubren el riesgo de muerte y acumulan valor con el tiempo.

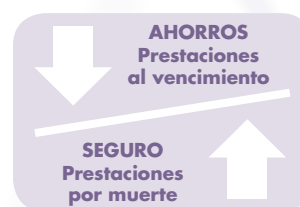
Esta nota informativa¹ presenta un marco que puede utilizarse para analizar el diseño de productos de seguros vinculados con los ahorros. Utiliza el marco para evaluar una nueva ola de productos orientados específicamente al mercado de bajos ingresos de la India, y contiene lecciones, ventajas y desventajas que las compañías de seguros deben considerar al diseñar estos productos.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

Los productos analizados en el estudio muestran que las compañías de seguros han adoptado diferentes enfoques para definir las características clave de los productos (el cuadro 1 contiene la información detallada). Las compañías de seguros evalúan una serie de sutiles ventajas y desventajas para diseñar productos que tienen características distintivas y ofrecen un valor potencial a los clientes. Tres de las características se explican a continuación. Véase el [Microinsurance Paper n° 14](#) para una discusión de las demás características.

EL EQUILIBRIO ENTRE LOS AHORROS Y LOS SEGUROS

Figura 1 Equilibrio entre ahorros y microseguros



Uno de los principales desafíos que plantean los productos vinculados con los ahorros es acumular suficientes fondos para cubrir las prestaciones en caso de muerte o de

vencimiento de la póliza. El diseño del producto está influido por la importancia que las compañías de seguros conceden a los seguros para los ahorros y por cómo asignan las aportaciones del cliente en lo que respecta a estas prestaciones. Algunas compañías de seguros señalan que se requieren unas prestaciones mínimas de seguro para atender las necesidades básicas de los clientes. Otras creen que los ahorros desempeñan un papel importante a la hora de atender estas necesidades y que el seguro es complementario. Cada compañía de seguros debe forjarse una opinión a este respecto, sobre la base de su comprensión de las preferencias de los clientes.

Las compañías de seguros examinadas han adoptado cuatro enfoques diferentes del equilibrio entre las prestaciones por muerte y las prestaciones en el momento del vencimiento en sus productos de seguros vinculados con ahorros. El diseño se explica a continuación utilizando un producto hipotético con una duración de diez años, una aportación anual de 1.000 INR (22 USD), una prima anual de 30 INR (0,66 USD) y unos gastos de administración de 50 INR (1,10 USD).



¹ Esta nota ha sido extraída del Microinsurance Paper n° 14, que incluye las citas y la información pertinentes sobre la metodología y los casos examinados. Este documento puede consultarse en la dirección: www.ilo.org/microinsurance. Rob Rusconi trabaja en Lombard Life, Sudáfrica, pero redactó este documento en calidad de consultor independiente, puesto que ocupaba anteriormente.

Cuadro 1 Características esenciales de los productos de seguros vinculados con los ahorros que se han evaluado

	Max New York Life Max Vijay	Bajaj Allianz Sarve Shakti Suraksha	SBI Life Grameen Shakti	ICICI Prudential Anmol Nivesh
Vidas cubiertas (aproximación)	90,000	3,4 millones	1 millón	2.300
Asignación a los ahorros y a los seguros	Prima deducida de las aportaciones	Prima deducida de las aportaciones	Asignación implícita	Prima deducida de las aportaciones
Opciones para el pago de las aportaciones	Aportaciones totalmente a elección del cliente, tras la compra inicial	Mensual, trimestral, semestral o anual	Sólo anual	Sólo anual
Aportación mínima	Aportación inicial de 1,000 INR (22 USD), y a partir de entonces una aportación mínima de 10 INR (0,22 USD)	Aportación mensual de 45 INR (1 USD); 500 INR (11 USD) si se paga anualmente	Cuantía mínima no explícita, pero probablemente baja	1.200 INR (26 USD), aportación anual únicamente
Limitaciones de la duración del seguro	Duración únicamente de diez años	Como máximo, hasta el setenta cumpleaños del titular de la póliza	Opciones de cinco o diez años de duración	Entre siete y quince años
Garantía al vencimiento	Sin garantía, pero el rendimiento declarado no puede suprimirse	Aportación total menos la prima y los gastos de administración	Explícita y claramente garantizada	Aportación total pagada
Suma asegurada (prestación en caso de fallecimiento)	Cinco veces las aportaciones pagadas	Garantizada en una suma establecida por grupo	Garantizada desde el inicio	La cuantía que sea mayor entre: suma asegurada, valor del fondo y monto de las aportaciones
Rendimiento de la inversión	Garantizado en función de la cuantía declarada	Basado en el rendimiento de los activos de bajo riesgo	Implícito en las garantías	Basado en el rendimiento de los activos de bajo riesgo
Retirada más temprana posible	Tres años	Inmediata	Tres años	Tres años
Retirada parcial permitida	Sí	Sí	No	Sí

Max New York Life (MNYL): Prima deducida de las cotizaciones; sin garantía. Se deducen 30 INR, en concepto de prima, de los 1.000 INR que representan la aportación. No se garantizan prestaciones en el momento del vencimiento, pero el riesgo para los clientes de no recibir prestaciones al vencer la póliza se compensa definiendo explícitamente la prima y garantizando el rendimiento de la inversión (una vez declarado). El producto incentiva los ahorros mediante el establecimiento de unas prestaciones por muerte como múltiplo de las aportaciones totales pagadas. Las prestaciones por muerte serían de 5.000 INR después de un año, cinco veces la cotización anual (1.000 INR) y otros 5.000 INR por cada aportación ulterior de 1.000 INR.

Bajaj Allianz: Prima deducida de las aportaciones; garantía basada en la aportación menos la prima y los gastos de administración. La garantía se basa en la suma de todas las aportaciones, 1.000 INR cada año, menos la prima y los gastos de administración, a saber, un total de 80 INR cada año, por lo que las prestaciones en el momento del vencimiento después de diez años corresponden a una suma

no inferior a 9.200 INR. Proporciona unas prestaciones garantizadas en el momento del vencimiento, pero no garantiza la cuantía de la prima, y la compañía de seguros puede cambiar la prima por medio de la póliza. Este tipo de garantía es segura porque expone a la compañía de seguros al menor riesgo posible, y es fácil de calcular. Aunque no es buena para el cliente, ya que no ofrece un rendimiento de la inversión y no garantiza la cuantía de la prima por adelantado, permite a la compañía de seguros contemplar la posibilidad de aumentar el valor en otro lugar en el producto, lo que Bajaj ha optado por hacer a través de las condiciones de cancelación (véase *información posterior*).

ICICI Prudential: Prima deducida de las cotizaciones; garantía basada en las aportaciones totales. Aunque la compañía de seguros financia la prima mediante su deducción de la aportación, la garantía se basa en las cotizaciones totales, a saber, en 10.000 INR después de pagar unas aportaciones de 1.000 INR durante diez años. ICICI Prudential garantiza unas prestaciones en el momento del vencimiento que, a pesar de las deducciones para el seguro, son al menos

iguales o superiores al valor de las aportaciones totales. La compañía de seguros asume el riesgo de garantizar el pago de estas prestaciones a partir del rendimiento neto de la inversión de la cartera. Gestiona este riesgo imponiendo una prima mínima razonablemente alta y asegurando que la duración de la póliza no sea demasiado corta.

SBI Life: Garantía explícita y simple basada en las prestaciones; costo implícito de proporcionar la garantía. SBI Life proporciona unas prestaciones claramente definidas, pero no revela los costos que representa proporcionar dichas prestaciones. SBI Life garantiza unas prestaciones en el momento del vencimiento en su póliza de diez años equivalente a la cuantía total de las aportaciones menos un impuesto sobre las ventas del 1,03 por ciento anualmente, o algo menos de 10.000 INR sobre la base de las aportaciones de 1.000 INR anualmente. Las prestaciones garantizadas en la póliza de cinco años son la mitad de todas las aportaciones pagadas, algo inferiores a 2.500 INR.

Cada enfoque tiene ventajas y desventajas desde la perspectiva de la compañía de seguros y del cliente. Además, cada uno permite a la compañía de seguros proporcionar otras prestaciones al cliente basadas en las concesiones y prioridades de sus clientes.



© OIT / Crozet M.

CONDICIONES DE CANCELACIÓN

Una de las características más importantes del diseño de los productos que combinan los ahorros con los seguros son las condiciones para la retirada de los ahorros de la póliza, parcial o totalmente. Las condiciones de cancelación en tres de los productos son similares, sin cargo para los asegurados si la póliza se cancela después de tres años. Bajaj Allianz ofrece unas condiciones más generosas para la cancelación de la póliza, particularmente al permitir la cancelación en cualquier momento (aunque, en los primeros meses, ésta probablemente dé lugar al pago de una suma baja), y con unos gastos más bajos.

Dado que la persistencia en los productos de ahorros es un determinante importante de la viabilidad financiera del producto para la compañía de seguros (véase el recuadro 1), la flexibilidad de las condiciones de cancelación puede aumentar la probabilidad de pérdidas financieras si un gran número de titulares de las pólizas cancelan sus pólizas. Sin embargo, esta característica puede proporcionar una ventaja competitiva a las compañías de seguros, al tiempo que permite las ventas y fomenta la lealtad.

Recuadro 1 Necesidad de persistencia

La persistencia de los productos de seguros a largo plazo tiene grandes efectos en su viabilidad financiera para los aseguradores. Esto es mucho más importante para las pólizas de ahorro que para los productos puramente de seguros, porque en las pólizas con componentes de ahorro los beneficios se suelen orientar a los últimos años de la póliza. La incapacidad de mantener las pólizas activas durante una parte considerable de su duración puede afectar negativamente a los aseguradores de tres formas:

1. Una cancelación priva de la futura fuente de ingresos que proporciona la póliza;
2. Una cancelación reduce el capital de inversión del asegurador, reduciendo tanto las comisiones como los márgenes que el asegurador podría haber generado para las pólizas en libros contables;
3. El asegurador puede incurrir en una pérdida financiera porque no se pueden recuperar plenamente los costos derivados de la emisión y el mantenimiento de la póliza.

Figura 2 Variación en las condiciones de cancelación

Max New York Life

Satisfactorias: posible después de 3 años con un cargo del 15 por ciento hasta el año 6 y del 7,5 por ciento a partir de entonces

SBI Life

Satisfactorias: posible después de 3 años; 35 por ciento y 65 por ciento de las aportaciones pagaderas en las pólizas de 5 y 10 años de duración

ICICI Pru

Buenas: posible después de 3 años con un cargo del 10 por ciento, que se suprime si se han pagado 3 años de aportaciones

Bajaj Allianz

Muy buenas: posible desde el inicio y sobre la base del valor de la cuenta con un cargo del 7 por ciento en los años 1 y 2, e inferior a partir de entonces.

POSIBILIDAD DE ELECCIÓN: EL EQUILIBRIO ENTRE FLEXIBILIDAD Y SIMPLICIDAD

Las compañías de seguros deben encontrar un equilibrio entre la simplicidad (menos opciones) y la flexibilidad (más opciones). La simplicidad es útil para ganarse la confianza del cliente y mejorar su comprensión de las características más importantes del producto, mientras que la flexibilidad permite a los clientes responder a circunstancias que cambian de manera imprevista. La flexibilidad (posibilidad de elección) aumenta las posibilidades de satisfacer las necesidades de los clientes, pero también aumenta los costos de administración. Del mismo modo, puede disminuir el nivel de comprensión del producto por el cliente. Asimismo, la flexibilidad puede conducir a un comportamiento que socava la protección si los clientes no realizan las aportaciones o cancelan sus pólizas en una fase temprana.

Las compañías de seguros examinadas ofrecen diferentes niveles de elección:

- Bajaj Allianz ofrece una serie de opciones en términos de plazos, sumas aseguradas y opciones en términos de frecuencia de las aportaciones, pero la decisión debe tomarse a nivel de grupo y todos sus miembros deben aceptar esta selección.
- SBI Life permite al grupo elegir el nivel de la suma asegurada y evalúa a continuación los riesgos, con miras a proporcionar la garantía en el momento del vencimiento. Sin embargo, permite únicamente el pago de aportaciones anuales y sólo dos opciones para los plazos de la póliza.
- ICICI Prudential limita la duración de la póliza a un período de 7 a 15 años. Permite al titular de la póliza elegir el grado de cobertura necesario y la duración dentro de este margen. Sólo acepta el pago de aportaciones anuales, pero establece esta restricción teniendo en cuenta el flujo de caja de los clientes.
- MNYL ofrece únicamente una duración de diez años, pero concede plena libertad a sus clientes en lo que respecta a la cuantía y la frecuencia de las aportaciones.



© OIT / Crozet M.

MNYL ofrece el mayor número de opciones a sus clientes en términos de la estructura de las aportaciones. Sin embargo, la compañía de seguros tuvo dificultades para motivar a sus clientes a realizar aportaciones periódicamente. Tras efectuar su aportación inicial, aproximadamente cinco de cada seis clientes no realizaron aportaciones adicionales a pesar de las pequeñas cuotas. Esto ha socavado a su vez la viabilidad financiera de la cartera, al reducir la rentabilidad de la compañía de seguros o el rendimiento de la inversión disponible para los clientes, o ambas cosas.

Una cierta reducción de la flexibilidad en favor de la simplicidad parece haber ayudado a Bajaj Allianz y SBI Life a alcanzar la escala necesaria. La simplicidad probablemente mejore la comprensión por parte de los clientes, lo que a su vez es probable que mejore la lealtad y, por ende, la sostenibilidad financiera de la cartera. Puede alienar a los clientes con unas necesidades más complejas, pero éstas pueden atenderse en una fase posterior a través de mejoras de los productos. Lo contrario no es cierto, ya que es prácticamente imposible simplificar un producto existente.

Acogido por el Programa de Finanza Social de la Organización Internacional del Trabajo, el **Fondo para la Innovación en Microseguros** intenta aumentar la disponibilidad de seguros de calidad para las familias de bajos ingresos en el mundo en desarrollo con el fin de ayudarles a protegerse contra riesgos y superar la pobreza. El Fondo se inició en 2008 con el apoyo de una subvención de la Fundación Bill y Melinda Gates. Ver más en www.ilo.org/microinsurance



Oficina
Internacional
del Trabajo

microinsurance
Innovation facility



microinsurance@ilo.org
www.ilo.org/microinsurance