



Ciudad de Panamá, Panamá  
3 y 4 de Diciembre, 2009  
Hotel El Panamá

Centro de Convenciones Vasco Núñez de Balboa

FORO REGIONAL

**MICROSEGUROS,**

**NUEVA META PARA LAS MICROFINANZAS**

CIUDAD PANAMÁ - REPÚBLICA DE PANAMÁ.



**FEPCMAC**  
FEDERACION PERUANA DE CAJAS  
MUNICIPALES DE AHORRO Y CREDITO

**PROMOVEMOS ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO DEL  
SISTEMA DE CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO DEL PERÚ**

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

*Ciudad de Panamá, 04 de Diciembre de 2009*

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

- n **La Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito** es una entidad con autonomía económica, financiera y administrativa que **representa** a las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú (CMAC), **a nivel nacional e internacional.**
- n Brinda servicios de asesoría, capacitación, **desarrolla proyectos de interés común** y realiza visitas de inspección a las CMAC.
- n **Genera sinergias** que impulsen el desarrollo del conjunto de Cajas Municipales.

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

- n **Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito del Perú (CMAC)** somos instituciones financieras reguladas, y estamos orientadas a descentralizar las finanzas, llegando a segmentos desatendidos tradicionalmente, a través de productos financieros ad hoc. El **microseguro** es un producto, que **se caracteriza por su bajo costo, cobertura simple y rápida realización** que es perfectamente complementario al producto financiero de las CMAC (crédito o depósito) y está especialmente diseñado para **cubrir de manera inmediata riesgos de clientes, grupos de personas de bajos ingresos y pequeños empresarios.**



## Las IMF Como Canal de Masificación

### ¿Que se tiene en las IMF?

- n Los **productos** financieros de las IMF (activos y pasivos) son **perfectamente sustitutorios entre si**.
- n Los **ingresos** de las IMF son casi exclusivamente generados por **ingresos financieros**.
- n Para cualquier IFI, es mas rentable **retener un cliente que captar uno nuevo**.
- n El cliente mas rentable es aquel a quien se le puede hacer una **venta cruzada** de productos.

Un cliente se mantendrá fiel a un proveedor en la medida que le sea mas “cómodo” mantenerse con él, que cambiarse a uno nuevo

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

### ¿Que Permite el microseguro a las IMF?

- n Permite incrementar la gama de los servicios ofrecidos a los clientes, apoyando de esta manera la ampliación de su participación en los mercados donde operan.
- n Ampliar la fidelización de los clientes de las IMF y minimizar los riesgos por siniestros ocurridos a sus deudores.
- n Incorporar al Sistema Microfinanciero los ingresos y gastos por seguros de sus clientes.
- n Generar economías de escala por menores costos al incorporar un modelo de intermediación directa en seguros.

*Para implementar Microseguros, se tienen dos alternativas: aseguradora propia (holding), o modelo socio -agente*

# Las IMF Como Canal de Masificación

## Modelos para implementar Microseguros

### Modelo de Intermediación Directa

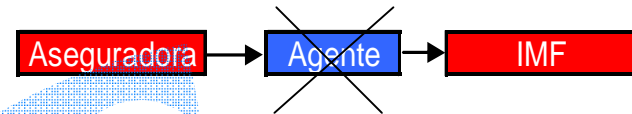
Se hace cargo de todo lo relativo al seguro: desarrollo mercadeo servicio y evaluación de siniestros

Aseguradora comercial (holding)  
+  
corredores-promotores

### Modelo Socio- Agente

Asociación de Aseguradora comercial con IMF que actua como agente de ventas

Aseguradora comercial  
+  
Agente (IMF)



El modelo Socio – Agente, permite a las aseguradoras aprovechar la capilaridad de las IMF para colocar más y a las IMF les permite fidelizar y rentabilizar clientes sin invertir en una aseguradora propia

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

### Beneficios del modelo de Intermediación Directa:

- n Consolidación empresarial de un grupo económico que permita posicionar la imagen de marca y cerrar el círculo de rentabilizar ingresos.
- n La reducción de las primas en microseguros es posible debido a que la cobertura es pequeña y al venderse en grupos grandes, los costos de gestión interna y externa tienden a reducirse y trasladarse a la Cía. de seguros.
- n Las IMF accederían a un nuevo mercado con mejor información sobre los clientes, lo que puede ayudar a ampliar sus operaciones en los mercados que operan.

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

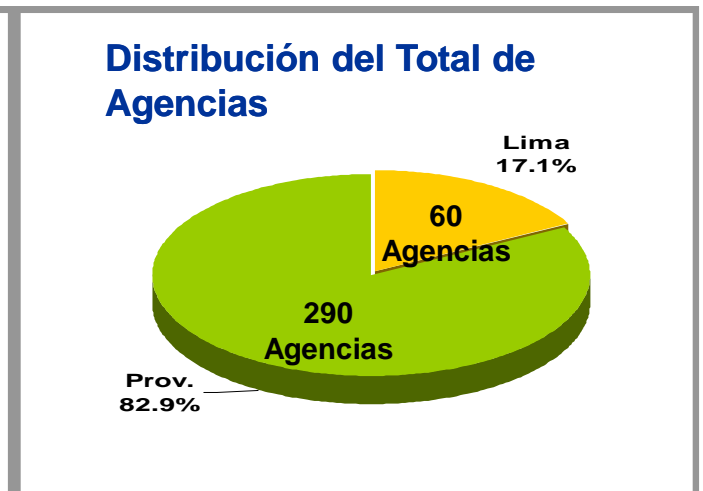
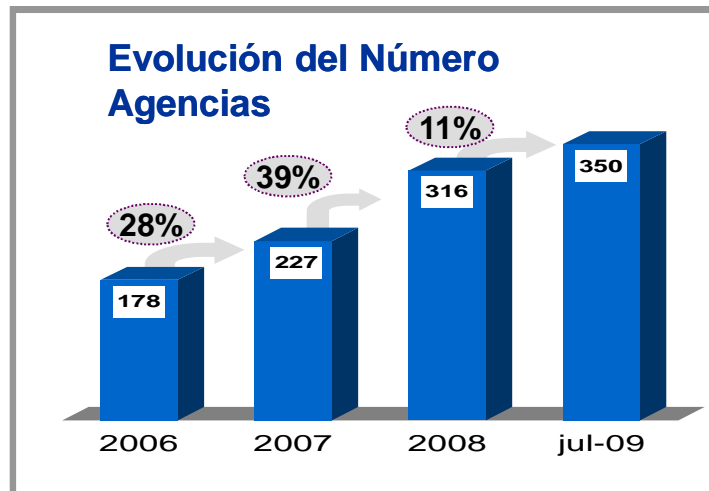
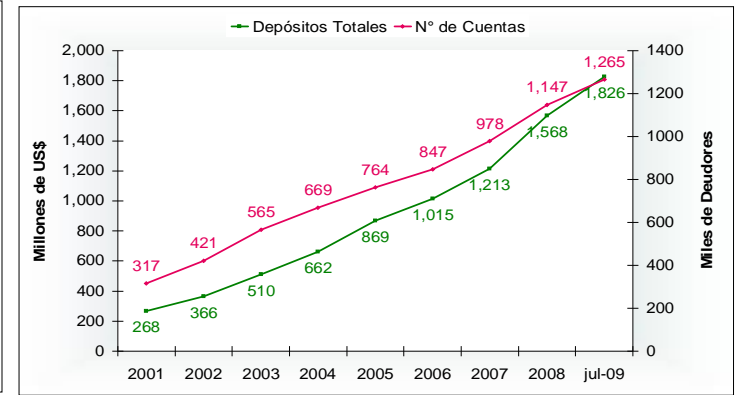
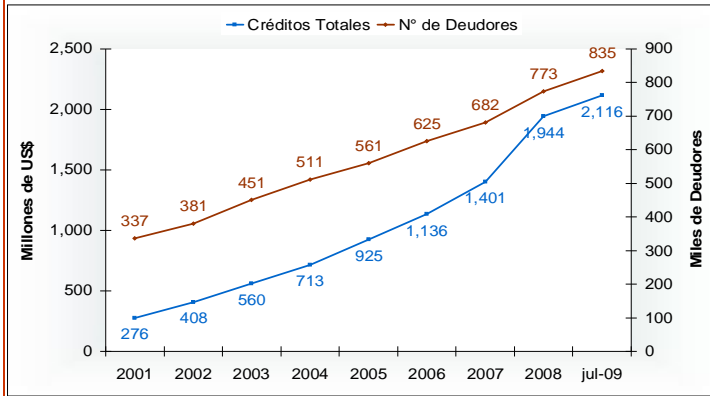
### Barreras de entrada a la intermediación directa:

- n Existe **poca disponibilidad de personal** especializado en Seguros.
- n Los **márgenes son reducidos**, la utilidad en el Sistema de Seguros es del orden del 4%.
- n El proyecto puede tener como principal *barrera la oposición de los brockers.*
- n **Altos gastos administrativos**, si consideramos que del 20% de los mismos 50 y 60% está concentrado en personal.
- n La  **siniestralidad** promedio en el sistema CMAC es **elevada**, comparando con el 26% que registra el sistema en general.
- n El **costo del reaseguro** para una Cía de Seguros propia puede ser del orden del 50% del ingreso por primas pagadas.

**Capilaridad Vs. Barreras de  
Entrada**

# Las IMF Como Canal de Masificación

## Capilaridad permite aplicar modelo socio agente



## **Las IMF Como Canal de Masificación**

### **Beneficios de Intermediación Socio - Agente**

- n Los Agentes (IMF) minimizan/eliminan el pago de comisiones al Intermediario e incrementa la gama de servicios a sus clientes.
- n No se necesita invertir en recursos para desarrollar una nueva estructura operativa, capacitar a personal y cumplir con los requisitos regulatorios.
- n Una adecuada negociación con las aseguradoras permite recibir una comisión de reembolso del orden del 20% al 50% sin afectar el costo de la prima al cliente. Pero para eso es necesario tener la capilaridad necesaria que permita mejorar la negociación

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

### Beneficios del Microseguro en las IMF (CMAC-Perú)

- n Según focus groups los clientes perciben al Microseguro como un certero diferenciador y es un importante argumento de venta a considerar antes de la adquisición de algún producto financiero (crédito o depósito)
- n En Perú algunas CMAC son el primer canal de colocación de microseguros de sus aseguradoras. El personal CMAC es bonificado por las Aseguradoras.
- n La comisión de reembolso a favor de las CMAC, llega a generar Otros Ingresos superiores a US\$100 mil, por comercialización de microseguros.

## **Las IMF Como Canal de Masificación**

### **Beneficios del Microseguro en las IMF (CMAC-Perú)**

#### **Seguro Desgravamen obligatorio tipo 1**

- n Monto Asegurado: Saldo Capital
- n Edad: 21 a 65 años.
- n Plazo de Seguro: Plazo operación.
- n Monto: 0.244% a 0,976% Monto a financiar (según intervinientes).
- n Característica: con costo de Adm. Y reactivación.
- n Ingresos: 60% aseguradora, 40% canal (IMF).

#### **Seguro Vida-Riesgo Opcional tipo 1**

- n Monto Asegurado: MN: US\$ 2.7M/ MAC: US\$ 5.4M / sepelio: US\$1.0M / desamparo: US\$ 2.0M
- n Precio de venta: US\$ 0.5 mensual
- n Ingreso Aseguradora: US\$ 0.20
- n Ingreso CMAC: US\$ 0.27
- n Ingreso broker: US\$.0.03
- n Ingresos generados: superiores a US\$100mil mensual



**Francisco Salinas Talavera**

**FEDERACIÓN PERUANA DE CAJAS MUNICIPALES DE  
AHORRO Y CRÉDITO**

**Calle Conde de Chinchón N° 918**

**San Isidro, Lima 27- Perú**

**Central telefónica: (511) 222 4002**

**E-mail: [fsalinas@fpcmac.org.pe](mailto:fsalinas@fpcmac.org.pe)**

**[www.fpcmac.org.pe](http://www.fpcmac.org.pe)**