

Informe de la 14ª Llamada de Consulta de A2ii – IAIS

# Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros

21 de enero de 2016



*Las llamadas de consulta de la A2ii son organizadas en asociación con la IAIS para ofrecer a los supervisores una plataforma de intercambio de experiencias y lecciones aprendidas en la expansión del acceso a los seguros.*

La 14ª llamada de consulta realizada el 21 de enero de 2016 se concentró en los incentivos regulatorios y de mercado para el desarrollo de mercado de seguros. Se llevó a cabo cuatro llamadas: dos en inglés, una en francés y una en español.

Durante las llamadas en inglés, Michael McCord (Presidente del *Microinsurance Centre*, MIC) compartió los resultados preliminares de la investigación conjunta del MIC con la IAIS y la A2ii sobre el principio de proporcionalidad aplicado en la práctica. Hui Lin Chiew (del Bank Negara Malaysia) presentó los resultados de su reciente consulta con el sector de seguros para identificar medidas que permitan desarrollar el mercado de microseguros. En las llamadas en francés y español, Andrea Camargo (de *Microinsurance Catastrophe Risk Organisation*, MiCRO) compartió los resultados preliminares de la investigación del MIC con la IAIS y la A2ii sobre la proporcionalidad en la práctica. En la llamada en francés, Luc Noubissi (Comisionado para el Control de Seguros de la *Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances*, CIMA) compartió su experiencia en la introducción de ciertos incentivos regulatorios en la región CIMA. En la llamada en español, Mirla Barreto de la *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP* del Perú (SBS) compartió la experiencia de su institución en la implementación de ciertas modificaciones normativas para motivar el crecimiento de la industria de seguros del Perú.

## Regulación proporcional

Al tratar de fomentar el crecimiento de los mercados inclusivos de seguros, es importante contar con los incentivos regulatorios apropiados. La regulación debe ser proporcional a la naturaleza, escala y complejidad de los riesgos inherentes a los negocios individuales de seguros. También debe lograr un **equilibrio entre motivar al sector** y proteger **al consumidor** para lograr los objetivos previstos y ampliar el acceso a los seguros para los consumidores de bajos ingresos. Es importante señalar que “regulación proporcional” no significa necesariamente “menos regulación”. En particular, los productos de seguros inclusivos a menudo enfrentan segmentos de mercado de seguros más vulnerables, lo que significa que, de hecho, se podría requerir una normatividad más estricta.

La IAIS y la A2ii están colaborando para apoyar a los reguladores a que logren dicho equilibrio. La IAIS está comprometida con el **desarrollo de un mercado de seguros justo, seguro y estable**. La A2ii está comprometida con hacer avanzar los mercados inclusivos de seguros y al mismo tiempo que proteger a los consumidores más vulnerables de bajos ingresos. La regulación puede desempeñar un papel importante para estimular el crecimiento de los mercados de seguros **evitando o eliminando barreras innecesarias** para un mayor acceso a los seguros y disminuyendo las barreras de entrada. Todo ello fue subrayado en 2012 en el documento de aplicación de la IAIS sobre la [regulación y supervisión en apoyo de los mercados de seguros inclusivos](#) donde se señala que los supervisores y reguladores deben:

- Desarrollar los mercados de seguros;
- Crear incentivos para ampliar los seguros a lo largo del mercado; y
- Aplicar el principio de proporcionalidad.

No obstante, implementar la proporcionalidad en la práctica sigue siendo un desafío. Lograr un equilibrio entre la protección del consumidor y la motivación a la industria sigue siendo una dificultad para muchos supervisores, a pesar de que es fundamental para la aplicación eficaz de la normatividad de los microseguros. La presente Llamada de Consulta, se concentró en las consideraciones claves que deben tener en cuenta los supervisores al tratar de implementar un enfoque proporcional de la regulación y supervisión para incentivar y motivar al sector a que ofrezca productos de seguros inclusivos.

En respuesta a los desafíos que enfrentan los supervisores en el ámbito de la proporcionalidad, la IAIS solicitó a la A2ii que identificara elementos críticos con respecto a una regulación proporcional así como las lecciones claves y casos de éxito en la implementación de la proporcionalidad.

Esta solicitud refleja el creciente reconocimiento por parte de IAIS, A2ii y los reguladores locales de que, haciendo que los mercados de seguros para poblaciones de bajos ingresos sean más atractivos para los proveedores, mediante la reducción de los costos regulatorios y las barreras de entrada, se puede expandir los mercados de seguros inclusivos.

## **Encuesta para identificar la perspectiva del sector sobre los puntos donde es más importante el enfoque proporcional**

Para dar forma a la preparación de estudios de caso sobre la aplicación práctica del principio de proporcionalidad y para enriquecer el conocimiento sobre los factores que influyen en la decisión de las aseguradoras sobre su ingreso o no a un mercado específico, se llevó a cabo una encuesta que recopiló respuestas de 101 aseguradoras de 46 países de África, Asia y América Latina. La encuesta señaló los cinco principales factores normativos y de mercado que influyen la decisión de los proveedores, de ingresar y permanecer en el mercado de seguros inclusivo, respectivamente.

## **Resultados de la encuesta**

Michael McCord del Microinsurance Centre presentó los resultados de la encuesta. En el recuadro a continuación se presentan los resultados y algunas respuestas seleccionadas a la pregunta planteada en la encuesta, es decir, '¿cuál es el conjunto de temas regulatorios que primero se le ocurren a los proveedores cuando deciden (o no) responder a una regulación proporcional (es decir, ampliar los productos para abordar el mercado de bajos ingresos)?' La encuesta dio a los encuestados la opción de elegir entre 41 alternativas. Las cinco respuestas principales se presentaron en la llamada en orden de importancia donde 1 es la respuesta más frecuente hasta a 5.

### Cinco principales determinantes normativos para el ingreso a los mercados de seguros inclusivos

<b>1. Reducir los requisitos de divulgación de información</b>	<p>“Es sumamente oneroso en relación a la prima total, presentar exactamente las mismas condiciones y cumplir con los requerimientos de adecuación y conveniencia para los productos más simples.”</p> <p><i>Compañía de seguros de vida, Sudáfrica</i></p>
<b>2. Permitir un lenguaje que refleje las condiciones del mercado</b>	<p>“Los documentos de pólizas sencillas redactados en un lenguaje sencillo serán más atractivos para los consumidores masivos que así podrán comprender de qué se tratan los seguros y contra qué (riesgos) están asegurados ...”</p> <p><i>Compañía de seguros generales, Malawi</i></p>
<b>3. Permitir pólizas completamente electrónicas</b>	<p>“En el mundo contemporáneo, prácticamente todo es más conveniente y accesible gracias a los progresos de la tecnología, el uso de teléfonos móviles y otros dispositivos electrónicos. Emitir pólizas electrónicas no sólo será conveniente para los clientes, sino más económico para la compañía de seguros.”</p> <p><i>Compañía de seguros de vida, Ghana</i></p>
<b>4. Regulaciones específicas para microseguros</b>	<p>“La falta de regulaciones específicas para microseguros tienen un impacto en la manera en que se diseñan los productos y se venden en el mercado. Existen restricciones para los proveedores establecidos de productos. Si se permitiese que las compañías de seguros más pequeñas proporcionasen productos al mercado y la regulación fuese más flexible se lograrían muchos resultados.”</p> <p><i>Compañía de seguros generales, Sudáfrica / varios países</i></p>
<b>5. Permitir el uso de cualquier medio de pago</b>	<p>“El denominar común entre todos los diferentes segmentos de la población es el uso de teléfonos móviles. Me parece que se trata de la mejor forma de comunicación y distribución en masa y contribuye la inclusión. Pero el uso de esta tecnología es limitado por la necesidad de cumplir con controles regulatorios en la designación de beneficiarios y la adopción de un sistema electrónico de compensación que permita comprobar el pago de reclamos por siniestros. Estos puntos seleccionados facilitarían la operación.”</p> <p><i>Compañía aseguradora múltiple, México</i></p>

Además, se preguntó a los encuestados ‘¿cuáles son los principales factores del mercado que influyen en su decisión de ingresar o permanecer en el negocio de seguros inclusivos?’ Se presentó una lista de 14 alternativas diferentes para responder. El siguiente recuadro muestra los 5 factores principales, donde 1 es el más importante, hasta 5.

Cinco principales factores de mercado que influyen en su decisión de ingresar o permanecer en el negocio de seguros inclusivos	
1. Disponibilidad de canales de distribución	<p>“Un entorno claro y la factibilidad tecnológica de desarrollar canales, así como la experiencia interna en este tipo de seguros inclusivos, claramente harán que los resultados sean evidentemente atractivos para el crecimiento de la compañía, el mercado y los asegurados, equilibrando márgenes comerciales rentables en una sociedad justa.”</p> <p style="text-align: right;"><i>Compañía de seguros, Colombia</i></p>
2. Disponibilidad de información sobre clientes / mercados	<p>“La inversión en tecnologías de la información es fundamental para el desarrollo de este segmento, tal como lo es también contar con mayor información sobre los mercados.”</p> <p style="text-align: right;"><i>Compañía de seguros múltiples, República Dominicana</i></p>
3. Pericia y capacidad técnicas propias	<p>“Las compañías de seguros en general carecen de la pericia y capacidad que se requiere para diseñar y ofrecer productos de seguros a la población de bajos ingresos. Se trata de una barrera que ha impedido que muchas empresas de seguros ofrezcan productos de microseguros en este país.”</p> <p style="text-align: right;"><i>Compañía de seguros múltiples, Etiopía</i></p>
4. Potencial de utilidades	<p>“Ingresar o permanecer en este mercado tiene que ser lógico desde el punto de vista de los retornos para nuestros accionistas. Asimismo, los sistemas de tecnología de la información son fundamentales y tienen que ser flexibles para poder introducir cambios rápidamente.”</p> <p style="text-align: right;"><i>Compañía de seguros de vida, Namibia</i></p>
5. Disponibilidad de programas de educación sobre el mercado	

## Resumen de resultados

Los resultados de la encuesta subrayan que para que los proveedores ingresen al mercado de seguros inclusivo en primer lugar debe existir un sustento comercial. Si bien los factores regulatorios son importantes, las respuestas a la encuesta señalan que los factores de mercado tienen un mayor impacto en la decisión de la compañía de seguros. Ello fue particularmente claro en las respuestas a la segunda pregunta, para la cual los encuestados recibieron la alternativa de mencionar factores tanto de mercado como regulatorios. *Las respuestas no mencionaron ningún factor regulatorio.* Sin embargo, probablemente ello se modifique a medida que las operaciones de la compañía de seguros en el mercado de bajos ingresos maduren y la regulación pase a cobrar un papel más importante.

Por tanto, el hecho de que los factores regulatorios no hayan sido mencionados inmediatamente al considerar la totalidad de posibles barreras no implica que no se los tenga en cuenta. Se trataría más probablemente de una cuestión de una secuencialidad apropiada, lo que significa que los factores de mercado deberán ser abordados en primer lugar en tanto se desarrolla una regulación apropiada que estará lista para ser puesta en marcha cuando el mercado esté preparado.

## Enfoques de supervisión proporcional para incentivar al sector y proteger al consumidor: Ejemplos de países – CIMA, Malasia y Perú

Los dos siguientes recuadros resumen ejemplos de países que se compartieron en las llamadas en francés, inglés y español para las llamadas de la región de CIMA, Malasia y Perú, respectivamente. Los ejemplos de la región CIMA y el Perú se resumen en un solo recuadro en vista de la similitud de las lecciones transversales que emergen de sus respectivas experiencias.

### Ejemplos de país: región CIMA y Perú

*LLuc Noubissi, Comisionado de Control de Seguros de [CIMA](#), presentó las experiencias de aplicación de la regulación proporcional en dicha región. Mirla Barreto, funcionaria de la [Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú](#) presentó el mismo proceso en el Perú.*

#### Perú

En 2007, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) aprobó una nueva regulación para incorporar un régimen regulatorio diferenciado para los microseguros con el propósito de motivar al sector a que ingrese al espacio de los seguros para poblaciones de bajos ingresos. Si bien la normatividad atrajo la atención del sector, menos de la mitad de los nuevos productos de microseguros captaron clientes ya que se determinó que la regulación de los microseguros restringía la innovación debido a limitaciones cuantitativas y falta de posibilidad de exclusiones. La Superintendencia respondió en 2009 modificando las normas y añadiendo a su marco conceptual la orientación proporcionada por el [Documento de Aplicación de la IAIS sobre la Regulación y Supervisión en apoyo de los Mercados de Seguros Inclusivos \(IAIS Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets\)](#). Allí se incluye una definición más amplia de los microseguros y parámetros cualitativos, se permiten inclusiones mínimas y se introduce pagos flexibles de primas dependiendo del flujo de caja del asegurado, y se amplía los tipos de canales de distribución permitidos. Paralelamente, SBS introdujo requisitos más estrictos para la protección de los consumidores para asegurar que los consumidores de bajos ingresos estuviesen convenientemente protegidos, como el uso de lenguaje fácil de entender y mejores procedimientos para el pago y procesamiento de siniestros. Una nueva reglamentación que incluye una definición de microseguros que combina parámetros cuantitativos y cualitativos reduce los requisitos para operar los canales de distribución, simplifica los contratos de las pólizas de microseguros y permite la utilizar de pólizas y métodos de pago electrónicos. Estas disposiciones se publicarán en un futuro cercano.

#### CIMA

La región CIMA está compuesta por 14 países de África Occidental. El mercado de seguros conjunto comprende 170 compañías de seguros y primas totales por un monto de 2 mil millones de USD (1% del PBI). Menos del 10% de la población cuenta con cobertura. En 2012, como parte de un esfuerzo para ampliar el acceso a los seguros, CIMA adoptó regulaciones de microseguros, similares a las de Perú, que toman en cuenta las orientaciones contenidas en el [Documento de Aplicación de la IAIS sobre la Regulación y Supervisión en apoyo de los Mercados de Seguros Inclusivos \(IAIS Application Paper on Regulation and Supervision Supporting Inclusive Insurance Markets\)](#). La regulación introdujo incentivos para el desarrollo

de los microseguros mediante la simplificación de ciertos procedimientos de póliza, permitir determinados tipos de productos (seguros con índices), ampliar la gama de canales de distribución y simplificar la capacitación de agentes, y la reducción de las exigencias de capital para la suscripción formal de seguros. Asimismo, se insta a las autoridades nacionales a que ofrezcan incentivos fiscales para la promoción de los microseguros.

Una diferencia interesante entre las dos experiencias de estos países es que en la región CIMA se modificó el proceso de suscripción lo que hace posible que las *comunidades*, y no sólo las corporaciones o empresas, puedan suscribir contratos de seguros.

### Lecciones transversales

La región CIMA y el Perú ponen de manifiesto una serie de lecciones transversales con respecto a la implementación de la regulación proporcional para permitir la expansión de los mercados de seguros inclusivos. Entre dichas lecciones se cuenta:

- Creación de un espacio para los microseguros mediante una definición adecuada;
- Autorización de una mayor gama de canales de distribución; y
- Simplificación de los documentos y pólizas y los requisitos de transparencia

### Ejemplo de país: Malasia

*Hui Lin Chiew (Bank Negara Malaysia) presentó las conclusiones de una reciente consulta con la industria para identificar medidas que permitan el desarrollo del mercado de microseguros de Malasia.*

Como parte de una serie de iniciativas para mejorar la inclusión financiera y la penetración de los seguros, Bank Negara Malaysia ha estado llevando a cabo evaluaciones para identificar medidas que permitan desarrollar los microseguros y el mercado “microtakaful”. La Junta Islámica de Servicios Financieros (Islamic Financial Services Board) define el *takaful* como un sistema de garantías mancomunadas mediante el cual un grupo de participantes acepta garantizarse mutuamente en caso de pérdidas debidas a riesgos específicos siguiendo los principios básicos de *Tabarru’* (donación), *TaÑāwun* (asistencia mutua) y prohibición de *Ribā* (usura).

Para comprender las barreras para la expansión del acceso a los microseguros y microtakaful, Bank Negara Malaysia llevó a cabo investigaciones sobre la situación presente de los mercados de microseguros y microtakaful; y luego llevó a cabo un diálogo y encuestas con el sector para comprender cuál era el punto de vista de las compañías de seguros y operadores de *takaful* para eliminar las barreras clave de ingreso de los mercados y que limitaban su interés en incorporarse a dichos mercados.

Los encuestados pueden separarse en dos grupos: los interesados en los microseguros y los que adoptan una posición neutral o no están interesados en los microseguros. Abajo se presentan las medidas más populares que el sector requirió del supervisor:

<b>Grupo 1:</b> <b>Actitud positiva hacia los microseguros</b>	<b>Grupo 2:</b> <b>No interesados o neutros respecto de los microseguros</b>
1. Incentivos fiscales 2. Creación de confianza entre el público 3. Adecuación a los canales de distribución	1. Subsidios 2. Seguros obligatorios 3. Reunión o consorcio de compañías de seguros u operadores de takaful para los microseguros o microtakaful

Actualmente, Bank Negara Malaysia está llevando a cabo consultas con el sector para preparar una estrategia regulatoria destinada a reducir las barreras de ingreso y ampliar los mercados de microseguros y microtakaful.

Mediante este proceso se ha podido resaltar tres consideraciones claves que todos los supervisores deben tomar en cuenta al desarrollar mercados inclusivos de seguros:

1. **Estrategia general para el desarrollo de microseguros:** ¿De qué manera el sector o los consumidores reaccionarían ante la medida? ¿Es ésta la manera en que se desea que evolucione el mercado? Una estrategia clara y la comprensión de los comportamientos de los diferentes subgrupos permite identificar cuáles deben ser los grupos objetivo y qué incentivos se debe priorizar.
2. **Secuencia:** ¿De qué manera la medida afecta otras medidas? ¿Cuáles son los pre-requisitos para que dicha medida sea factible? Algunos incentivos regulatorios relativamente claros exigen, sin embargo, precondiciones relativamente complejas.
3. **Función del regulador:** ¿Las medidas deben ser impulsadas por el regulador o dirigidas por la industria? No todas las sugerencias que se describen anteriormente necesariamente caerían dentro del papel que cumple el regulador.

## Preguntas y discusión

Esta sección resume el debate a partir de la sesión de preguntas y respuestas de las cuatro Llamadas de Consulta.

**?** *¿Es posible utilizar el [Principio Básico de Seguros sobre la Conducción de Negocios \(ICP 19\)](#) para crear incentivos regulatorios para el desarrollo de mercados de seguros? De ser así, ¿cómo podría hacerse? Michael McCord explicó que el ICP 19 es un texto importante para el desarrollo de los mercados inclusivos de seguros. El Microinsurance Centre concentra sus tareas en el estudio de casos de proporcionalidad para ampliar el acceso a los seguros. El ICP19 refuerza este enfoque ya que incorpora el acceso a los seguros a las actividades comerciales que llevan a cabo las compañías de seguros.*

Peter van den Broeke añadió que un elemento central del ICP19 es **el tratamiento justo de los clientes**. Uno de los principios centrales reza que **“la autoridad supervisora establece requisitos para las aseguradoras y los intermediarios en relación con el tiempo, la entrega y el contenido de la información que se suministre a los clientes en el momento de la venta”..”**

Lo anterior es un ejemplo de la capacidad que el ICP 19 ofrece a los supervisores para permitir tomar decisiones basadas en su propio juicio sobre la introducción de exigencias menos estrictas de transparencia que fomenten el ingreso al mercado desde un punto de vista comercialmente sensato para las compañías de seguros, pero se mantiene el reto de lograr un equilibrio adecuado entre la promoción del mercado y el trato justo al cliente. En este caso, un enfoque proporcional tendrá que tomar en cuenta el nivel mínimo de información requerido para dar un trato justo a los clientes. Por ejemplo, los productos más sencillos requieren menos información durante el proceso de venta y deben ser tratados en cuanto tales cuando se introduzca la regulación proporcional.

**?** *Se ha discutido mucho acerca del conflicto entre las funciones de regulación y de desarrollo de mercado de la autoridad regulatoria. ¿Cómo se puede asegurar un desarrollo adecuado del mercado sin necesariamente comprometer las obligaciones regulatorias? ¿Cuáles son algunas de las intervenciones que se han puesto a prueba en algunos mercados y de las cuales se puede sacar lecciones?* Michael McCord explicó que este tema es más matizado y que ambas funciones efectivamente pueden ser ejercidas de manera paralela. Los supervisores tienen que considerar la aplicación de los principios básicos de seguros de manera que se reconozca tanto la naturaleza de los productos como la necesidad de proteger al consumidor.

Luc Noubissi de la región CIMA opinó que **no es rol del supervisor dar incentivos para que la industria ingrese al mercado**. Los microseguros tienen como público objetivo el segmento de bajos ingresos de la población y la región CIMA está muy interesada en proteger a estos consumidores. Opinó que las medidas puestas en práctica por CIMA permiten que la industria ofrezca seguros a los grupos de bajos ingresos al tiempo que se protege a los segmentos vulnerables de la población. Sin embargo, no es objetivo principal de CIMA incentivar a la industria sino más bien proteger a los consumidores. Opinó que el nombre de esta “llamada de consulta”, y parte de la terminología empleada, pueden conducir a error. Antes de hablar acerca de ‘incentivos’, sería mejor hablar de ‘medios para lograr la proporcionalidad’, es decir, adaptar la regulación a la naturaleza y complejidad de los mercados de microseguros de tal manera que se ofrezca microseguros a la población de bajos ingresos de una manera en que los proteja como asegurados. El verdadero enfoque de este debate debería concentrarse en la protección de los consumidores y de qué manera se puede utilizar las regulaciones proporcionales para lograrlo.

**?** *¿Alguna de las empresas que respondieron a la encuesta mencionó que las regulaciones de LA/FT<sup>1</sup> podrían ser un factor importante a considerar para el ingreso o permanencia en el mercado de microseguros?* La flexibilidad de KYC<sup>2</sup> y otros requisitos ocuparon el puesto 22 de las 41 preguntas de la encuesta. Michael McCord compartió su sorpresa por dicho resultado pero opinó que podría tener que ver con un asunto de secuencialidad. En general, las compañías de seguros tienden a considerar que este tema cobrará importancia en el futuro, o simplemente tal vez todavía no lo hayan tomado en cuenta. Otra explicación podría ser que muchas jurisdicciones ya cuentan con determinadas normas para la lucha contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo o KYC, o podrían estar considerando adoptar tales medidas. Este es un tema que merece mayor investigación.

<sup>1</sup> Lavado de activos / financiamiento del terrorismo  
<sup>2</sup> KYC, Conozca a su Cliente (Know Your Client)

? **¿De qué manera el regulador puede emplear la toma de consciencia como una herramienta para el desarrollo de mercados?** La educación puede contribuir al desarrollo de mercados de varias maneras. La contribución más importante de la educación de los consumidores es que ayuda a que los clientes se protejan a sí mismos. Cuando los consumidores entienden *qué se ofrece, cómo se supone que debe ofrecerse el producto y cuáles servicios presuntamente acompañan estos productos*, los consumidores pueden hacer que los aseguradores sean responsables. Sin embargo, Michael McCord no necesariamente afirma que el regulador debe desempeñar un papel importante en la educación de los consumidores. La tarea más importante para el regulador, en términos de creación de consciencia, es asegurarse de que exista un mecanismo de reclamos justo y proporcional al mercado y que los consumidores lo conozcan.

? **¿Qué ventajas aportó la definición de microseguros a la SBS del Perú?** Mirla Barreto de la SBS del Perú explicó que la definición de los microseguros creó un espacio flexible para la ampliación del mercado de microseguros. Si no existe una regulación específica para microseguros, no es posible aplicar ninguna regulación y se hace más difícil desarrollar este tipo de mercados de seguros.

? **Si no existe un proceso de aprobación de productos, ¿de qué manera se garantiza su calidad de un producto?** Mirla Barreto señaló que en el Perú cualquier producto puede ser suspendido y se puede responsabilizar a la compañía en cualquier momento.

? **¿Los canales de distribución de los microseguros deben ser iguales que para los productos masivos?** Andrea Camargo de MiCRO explicó que depende del interés específico del regulador. Por ejemplo, en el Perú se cuenta con regulaciones independientes para los microseguros y los seguros masivos que incluyen requerimientos específicos de los canales de distribución de microseguros y comercialización masiva, respectivamente. Cuando se comparan los requisitos, la regulación de los seguros masivos establece requisitos que podrían considerarse más estrictos que los establecidos para los canales de distribución de microseguros. En la práctica los comercializadores masivos pueden distribuir productos de microseguros si cumplen con los requisitos y viceversa. Cuando se cuenta con dos conjuntos de normas, es importante que el supervisor las revise cuidadosamente y las visualice en conjunto. Mirla Barreto de la SBS añadió que cuando se considere la introducción de dos conjuntos de normas, es necesario tomar en cuenta el equilibrio entre la función normativa y la función de desarrollo del mercado del regulador. Un exceso de regulación no ayuda. Es más importante saber cuándo regular. Por ejemplo, en el Perú, los microseguros están sujetos a menos requisitos normativos que los seguros masivos en lo que toca a los canales de distribución. Sin embargo, los proveedores de microseguros también pueden ofrecer seguros masivos. Por tanto, la decisión se deja al juicio de la industria.



La Iniciativa de Acceso a Seguros  
 Patrocinado por Proyecto de GIZ para el Sector  
 Enfoques de los Sistemas Financieros al Seguro

Deutsche Gesellschaft für Internationale  
 Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
 Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
 65760 Eschborn, Alemania

Teléfono: +49 61 96 79-1362  
 Fax: +49 61 96 79-80 1362  
 Correo electrónico: [secretariat@a2ii.org](mailto:secretariat@a2ii.org)  
 Internet: [www.a2ii.org](http://www.a2ii.org)

La Iniciativa es posible gracias al esfuerzo conjunto de las siguientes instituciones.



Patrocinado por:

