



Regímenes de formalización y concesión de licencias

22 de octubre de 2020

Oradores



Andrea Camargo

Directora de Inspowering y
Experta Técnica de la A2ii



Antonia Esser

Gerente de Relaciones,
Cenfri



IAIS

Natalia Escobar

Asesora Senior, International
Association of Insurance
Supervisors (IAIS)

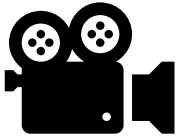


A2ii Moderator

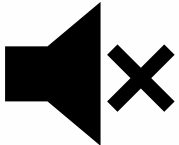
Regina Simoes

Asesora, Access to
Insurance Initiative (A2ii)

Reglas internas



Este webinar será **GRABADO**



Por favor permanezca en **MUDO** mientras no esté hablando



Por favor use la función **CHAT** para preguntar algo



“LEVANTE LA MANO” cuando quiera hablar o hacer una pregunta

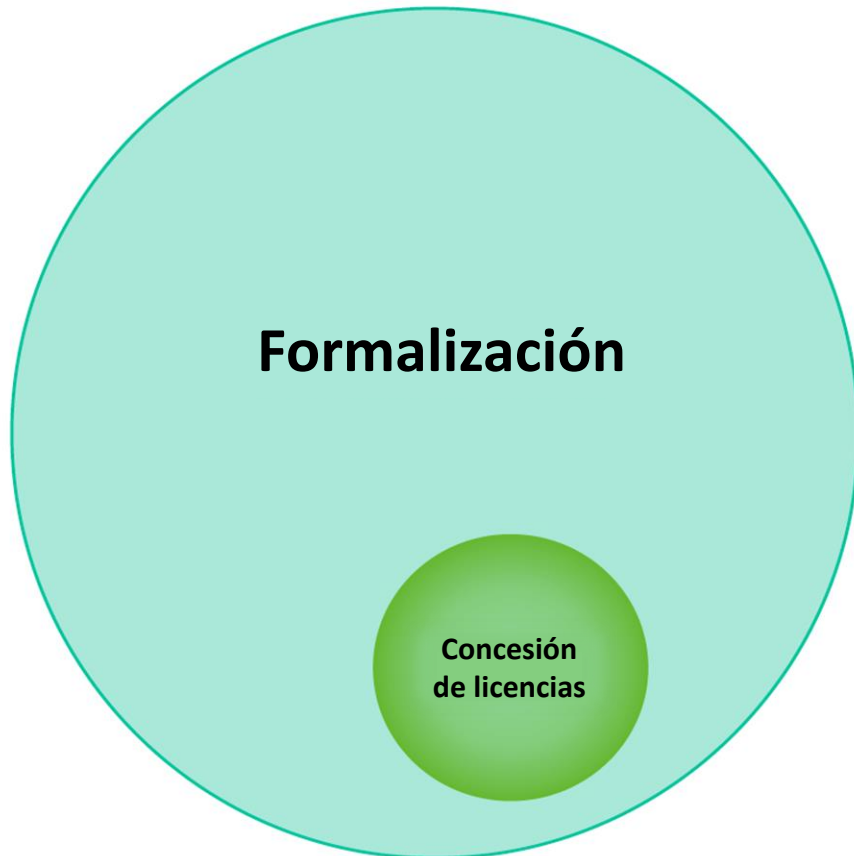


Por cualquier problema técnico, comuníquese con nosotros a través de la función chat o por e-mail (secretariat@a2ii.org)

Regímenes de formalización y concesión de licencias: la importancia del tema para los seguros inclusivos

Andrea Camargo

Marco conceptual



“Los seguros informales no son recomendables, si existe un sector informal, es posible que sea necesario formalizarlo”
IAIS, 2012

- **Formalización:** un proceso para incluir a los actores y esquemas informales en un ámbito formal de regulación y supervisión.
- **Concesión de licencias:** *“Una entidad legal que tenga la intención de operar en actividades de seguros debe tener una licencia antes de poder operar dentro de una jurisdicción”.*

PBS4 – Concesión de licencias



La concesión de licencias contribuye a la **eficiencia y estabilidad** en el sector asegurador.



Las condiciones estrictas de aprobación formal a través de la concesión de licencias a los aseguradores son necesarias para **proteger a los consumidores**.

El procedimiento de conceder licencias es el primer paso para garantizar que **los aseguradores puedan cumplir sus obligaciones con los asegurados**.



Los requisitos y procedimientos para otorgar la licencia deben ser **claros, objetivos y públicos, y deben aplicarse de manera coherente**.



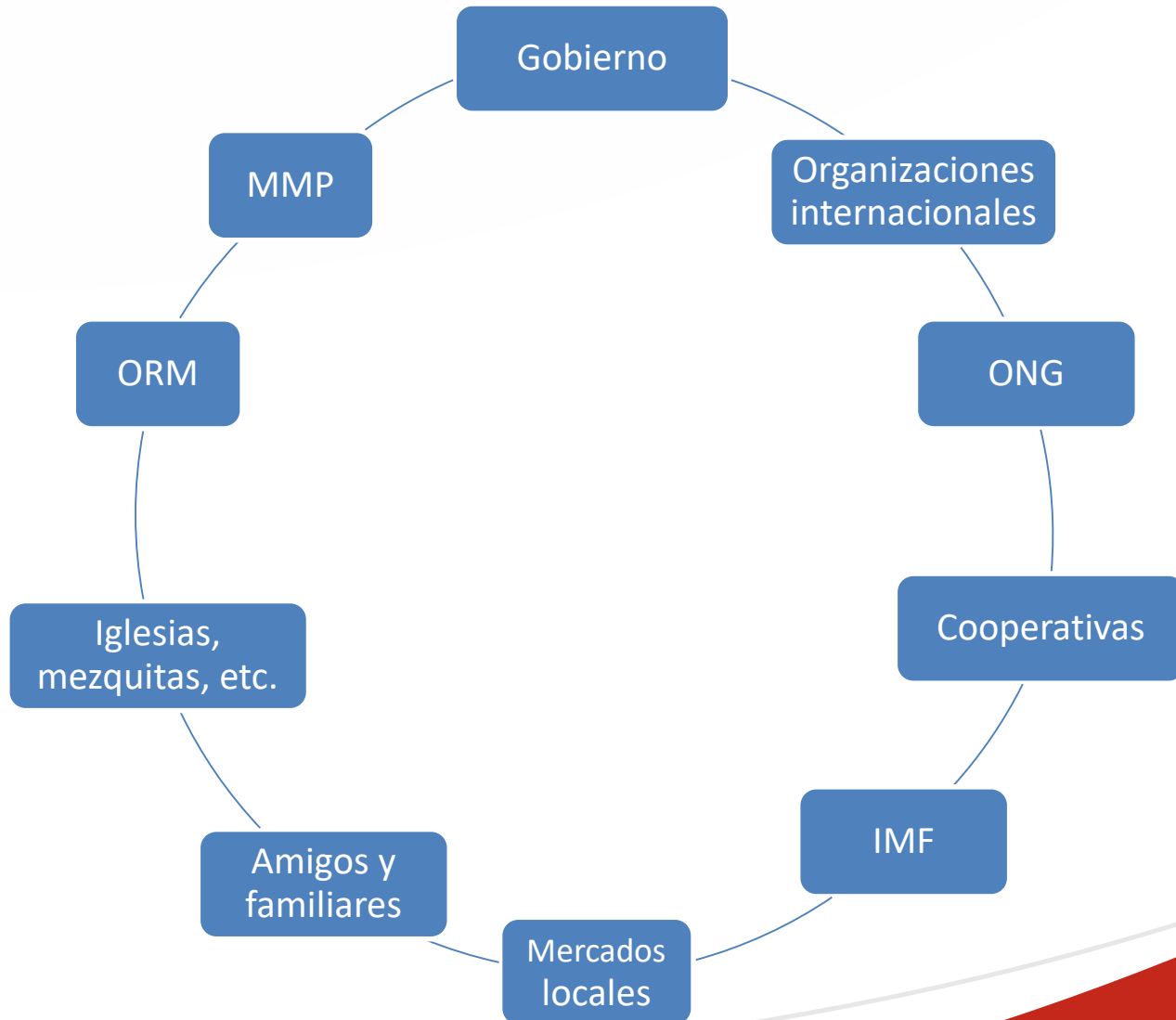
Los requisitos y procedimientos para otorgar la licencia **no deben usarse de forma inapropiada para impedir o demorar indebidamente el acceso al mercado**.

¿Por qué es importante la concesión de licencias cuando hablamos de seguros inclusivos? (1)

1. Llegar a las **poblaciones desatendidas y subatendidas exige la adopción de un enfoque centrado en el consumidor**

Las características de los consumidores, sus redes de apoyo y la forma en que gestionan su riesgo **aumentan las posibilidades de informalidad**

¿Quiénes forman parte de la red informal?



¿Por qué es relevante hablar sobre la formalización y los requisitos de concesión de licencias en seguros inclusivos? (2)

Factores de la demanda:

1. Los consumidores potenciales generalmente **no usan herramientas formales de transferencia de riesgo** para gestionar sus riesgos.
2. Las herramientas informales de gestión de riesgos están muy difundidas – en algunos casos, **proveedores informales ofrecen productos similares a los seguros.**
3. En general, **no confían en los aseguradores** o en los proveedores financieros formales.
4. La divulgación es un desafío; los proveedores tradicionales no están presentes o no prestan servicios – **la tecnología es un facilitador para contar con herramientas innovadoras de transferencia de riesgo.**



¿Por qué son relevantes los requisitos de concesión de licencias al hablar sobre seguros inclusivos? (3)

2. Para fomentar el acceso a los seguros, se necesita contar con **enfoques innovadores y la convicción de que los seguros inclusivos pueden tener éxito ...**

pero...

- A veces, los aseguradores locales **no tienen las habilidades y capacidades necesarias** para innovar.
- Los aseguradores locales **no están impulsando el progreso en digitalización y tecnología** que estimula la inclusión de los seguros.
 - Las grandes empresas de tecnología (big tech) tienen ventajas sobre los aseguradores tradicionales: cuentan con los datos, la base de clientes existente, y las plataformas de distribución para llegar con éxito a los consumidores en una manera más conveniente y digital.
- A veces, los aseguradores locales **no quieren ser la punta de lanza** de los seguros inclusivos.
- A veces, los aseguradores locales **no ven en los seguros inclusivos una oportunidad financiera**.
 - Esta actitud predomina en los pequeños países o islas donde el mercado objetivo es muy pequeño.

Estos factores de ¡hacen más necesaria la llegada de nuevos jugadores!

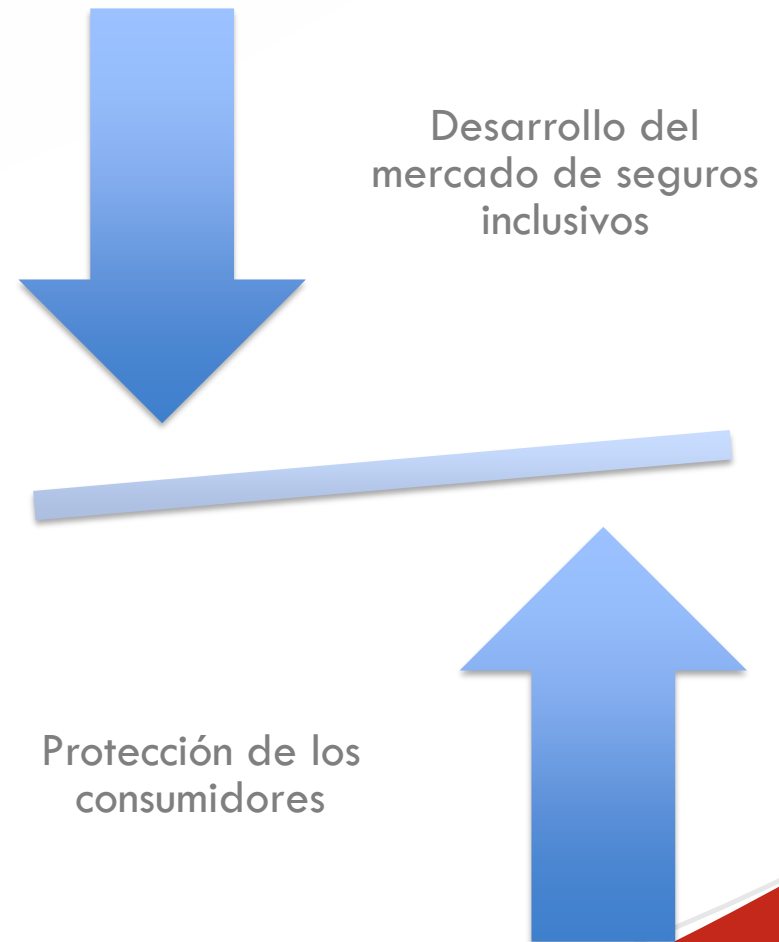
La necesidad de aplicar el principio de proporcionalidad

El problema:

¡Los requisitos para la concesión de licencias pueden terminar actuando como barreras en un contexto así!

Existe la **necesidad de potenciar el acceso a los seguros – el camino:**

- Formalizar la informalidad **de forma proporcionada**
- Permitir la entrada de nuevos actores **de forma proporcionada**



Los lineamientos para este camino



Aplicar un enfoque proporcionado a la concesión de licencias para desbloquear el acceso a los seguros

Directrices de la IAIS

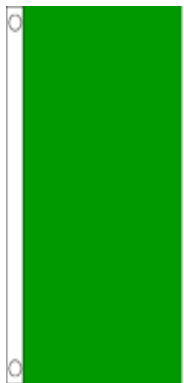
PBS 4

Documento de Aplicación de la IAIS sobre Regulación y Supervisión en Respaldo de los Mercados de Seguros Inclusivos, 2012

Documento de Aplicación sobre Regulación y Supervisión de Mutuales, Cooperativas y Organizaciones Comunitarias, 2017

Documento de Aplicación sobre el Uso de la Tecnología Digital en los Seguros Inclusivos, 2018

Algunos ejemplos – concesión de licencias para microseguros



Algunos ejemplos de nuevos actores en la escena InsurTech

Lemonade	Root
Hippo	Trov
Bestow	Pie Insurance
Metromile	Next Insurance
Kin	Clearcover

Camino:

- PST / MGA
- Estrecha colaboración con o incluso propietarios de un asegurador global
- Enfoques *sandbox* y *test-and-learn* para facilitar la aprobación

Mensajes clave

- Aplicar el principio de proporcionalidad en los procesos de licenciamiento implica seguir los siguientes pasos:
 - ✓ Primero, ¡comprobar si es necesario! Esto implica una comprensión constante del mercado de seguros formales e informales, profundizar con los consumidores y proveedores, comprender la etapa actual de la informalidad.
 - ✓ Segundo, comprender el esquema y los proveedores.
 - ✓ Tercero, identificar y evaluar los riesgos: eficiencia y estabilidad del sector asegurador + protección del consumidor.
 - ✓ Cuarto, explorar cómo un enfoque regulatorio y de supervisión proporcional puede atenuar el riesgo y, al mismo tiempo, desbloquear el acceso a los seguros.
 - ✓ Quinto, validar este enfoque con posibles nuevos jugadores para asegurarse de que realmente está creando un camino hacia la formalización. M&E.

Mensajes clave

- Asegúrese de que los consumidores estén protegidos de manera eficaz:
 - ✓ Las distinciones entre los aseguradores con o sin licencia pueden ser complicadas para los consumidores – tome las medidas necesarias para aclarar quién tiene y quién no, y cree conciencia sobre las consecuencias de los proveedores informales
 - ✓ Monitorear constantemente los esquemas similares a los seguros ‘tolerados’ para que no representen un riesgo sistémico y generen desconfianza en los seguros
 - ✓ Proteger a los consumidores también implica brindarles acceso a los seguros – siempre trate de ponerse en su lugar y vea cómo puede habilitar el marco para que ellos puedan ser más resilientes

Recursos adicionales

- [Informe las mejores prácticas en materia de requisitos para otorgar una licencia, el seguro entre pares y el principio de proporcionalidad en un contexto InsurTech, 2019](#)
- [El Libro Blanco de Etherisc, 2017](#)
- [El potencial de la estructura de célula cautiva para África subsahariana, Cenfri, 2019](#)

Explorando el potencial de las células cautivas en África subsahariana

Octubre de 2020



Células cautivas propias

El asegurador licenciado forma células valladas que permiten al propietario de la célula autoasegurar los riesgos / activos

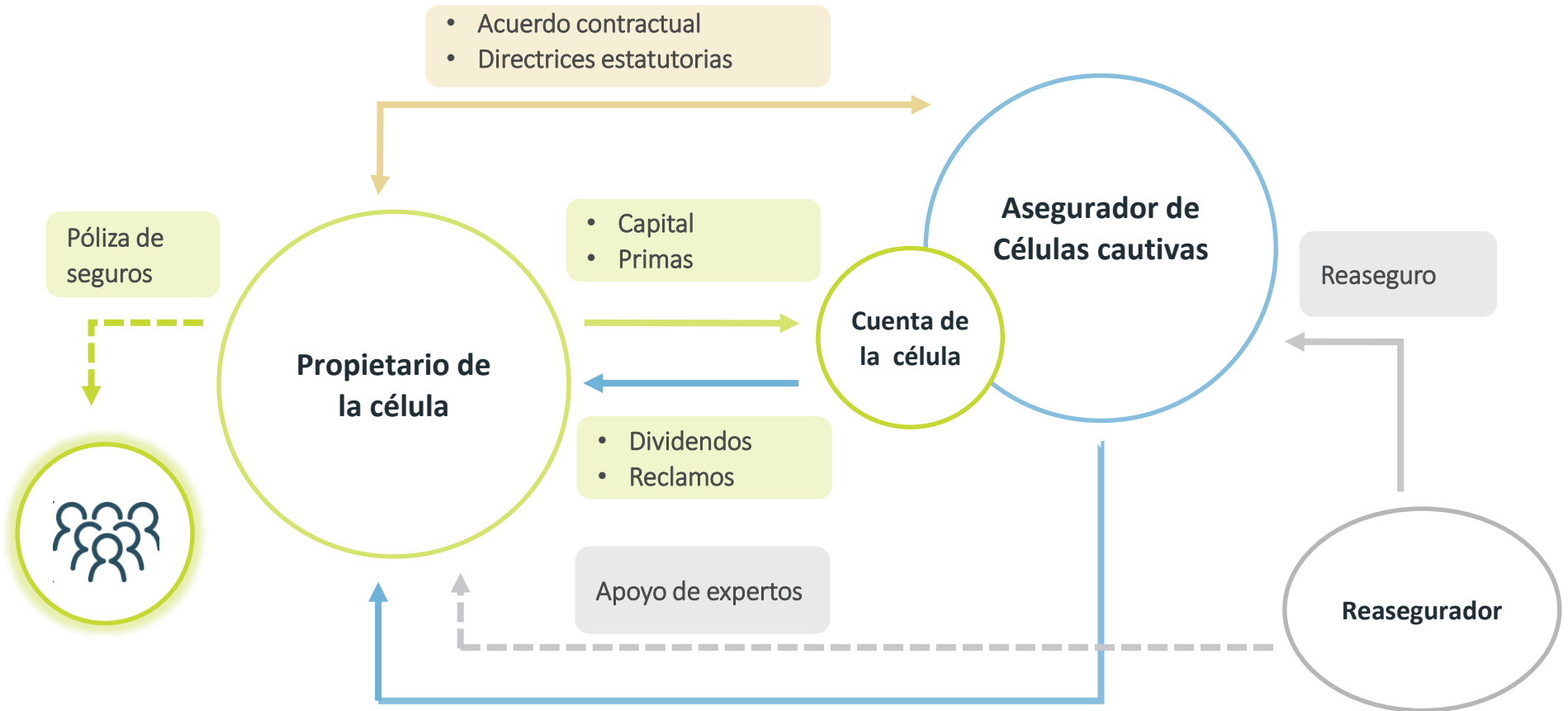


Los servicios suministrados por un asegurador de células cautivas incluyen :

- Gobernanza y cumplimiento
- Servicios actuariales
- Diseño de productos, redacción de la póliza y fijación de precios
- Suscripción

Células cautivas de terceros

Los propietarios de las células utilizan la licencia del asegurador de células cautivas para emitir pólizas a grupos de terceros



- Los servicios suministrados por un asegurador de células cautivas incluyen :
- Gobernanza y cumplimiento
 - Servicios actuariales
 - Diseño de productos, redacción de la póliza y fijación de precios
 - Suscripción

Las células cautivas ofrecen beneficios a los distintos actores

	Propietarios de células	Asegurador de células cautivas	Regulador
Propias	<ul style="list-style-type: none"> • Menores requisitos de capital y de cumplimiento • Cobertura de riesgo especializada / de nicho • Participación en los beneficios económicos • Responsabilidad limitada 	<ul style="list-style-type: none"> • Herramienta eficaz para acumular capital y extender la huella 	<ul style="list-style-type: none"> • Centralización de capital para impulsar la capacidad local para cubrir grandes riesgos
De terceros	<ul style="list-style-type: none"> • Menores requisitos de capital y de cumplimiento • Participación en los beneficios económicos • Mayor autonomía y control sobre la oferta de seguros • Vía de graduación para posibles nuevos licenciarios • Participación de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar una ventaja competitiva a través del espacio de la célula cautiva • Llegar a nuevos mercados / segmentos aprovechando las capacidades de distribución/ marketing de los socios (propietarios de células) • Conocimiento y acceso a ideas innovadoras 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación minorista • Seguros inclusivos • Fortalecimiento de capacidad local • Consolidación del mercado • Mayor participación en el mercado sin necesidad de tener licencias adicionales

Casos de uso para células cautivas de terceros

Subtítulo

Licenciamiento y formalización alternativos

La célula cautiva puede proporcionar una opción alternativa para dar un marco formal a los jugadores innovadores.

Vía de graduación

La célula cautiva puede ayudar a los nuevos jugadores a ingresar en el mercado asegurador, mejorando gradualmente sus capacidades y acumulando capital hasta que tengan la posibilidad de adquirir una licencia de seguros propia.

Innovación minorista

El propietario de la célula tiene la autonomía para personalizar la oferta del producto a su visión y/o a las necesidades del cliente (a diferencia de una relación de distribución pura). El control sobre la cadena de valor de los seguros permite innovar usando una estructura ágil, que no se encuentra en la cultura corporativa y los sistemas heredados de los aseguradores 'tradicionales'.

Formalización

Las células cautivas abordan los desafíos de las licencias y la formalización

Formalización. Las células cautivas abren una vía para que los innovadores que no encajan perfectamente en las opciones tradicionales de licencias de seguros se adapten completamente a la regulación

- **Opciones de licencias limitadas disponibles para los reguladores**
 - Los actores del mercado de seguros que son cada vez más innovadores no encajan en las categorías de licencias tradicionales de asegurador (microasegurador), corredor o agente lo que puede llevar a un exceso de cumplimiento o a operar sin licencia (informalmente)
 - Las células cautivas pueden brindar un marco a los actores innovadores que desean ofrecer más servicios que los de corredor/agente, sin ser ellos mismos los portadores de riesgos y/o satisfacer todos los requisitos que corresponden a una licencia de seguros plena.
- **Barreras de entrada más bajas**
 - Las altas barreras de entrada pueden hacer poco realista la posibilidad de que los pequeños actores se conviertan en aseguradores por derecho propio
 - Las células cautivas pueden reducir significativamente la carga de capital y cumplimiento normativo para las organizaciones que tratan de formalizar las operaciones de seguros

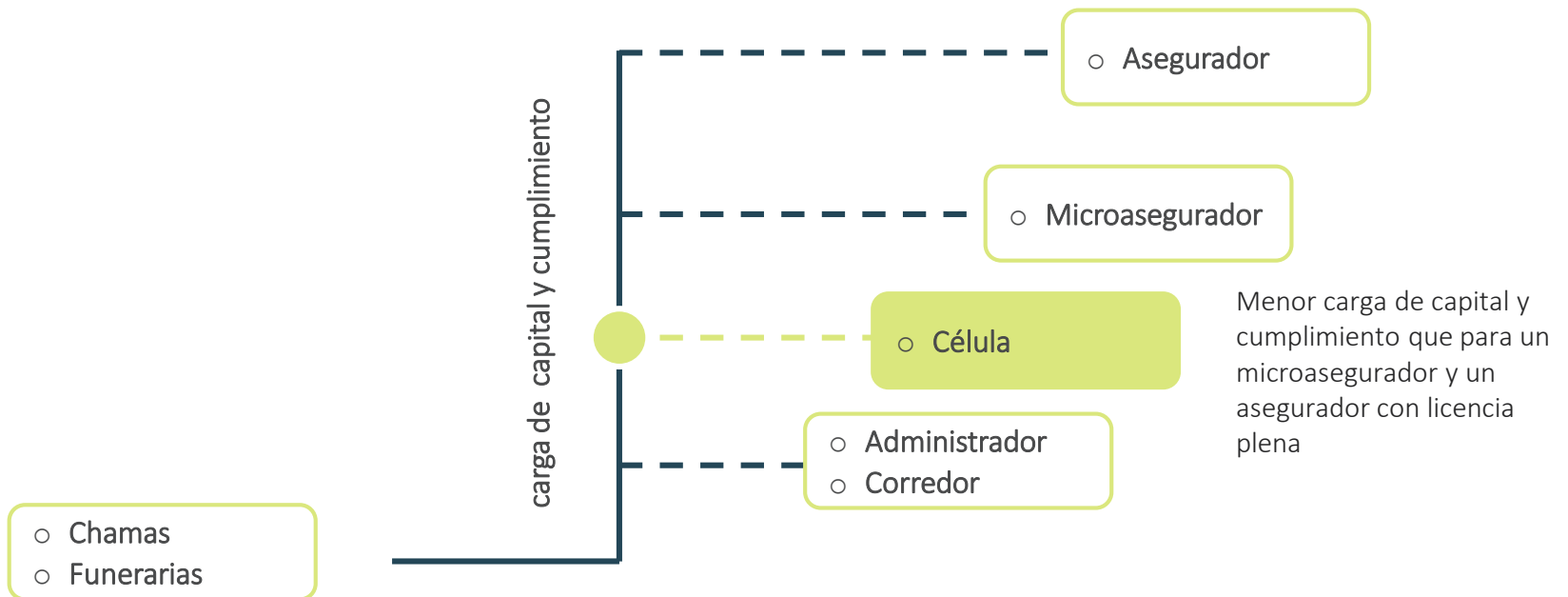
Formalización

Opciones de participación en el mercado

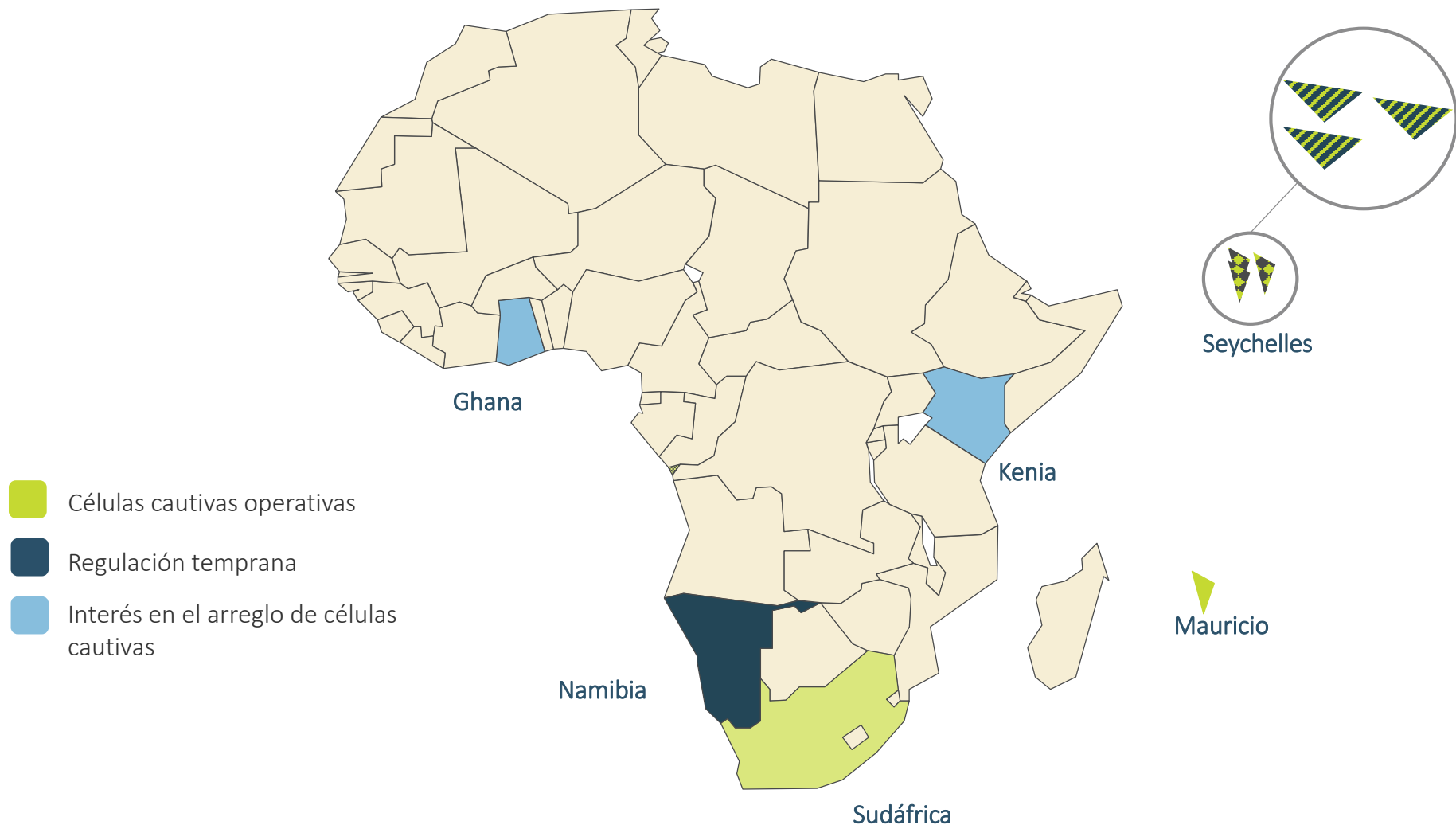
Participación en el mercado. La estructura de la célula cautiva juega un papel importante en la formalización al permitir la entrada de nuevos actores en el mercado asegurador. El modelo amplía el conjunto de opciones disponibles, permitiendo a los actores decidir cómo les gustaría operar, ya sea permaneciendo como una célula o graduándose para convertirse ellos mismos en titulares de licencias de seguros

Mercado informal

Mercado formal



Panorama de las células cautivas en África



Próximos pasos

1. Compromiso directo con las partes interesadas.
2. Establecer parámetros para el piloto del modelo.
3. Observa y aprenda del piloto.
4. Desarrollar capacidad interna para regular las células cautivas.
5. Utilizar los aprendizajes para desarrollar la regulación para garantizar la certeza del mercado.

Contáctese con nosotros

Matthew Dunn
matthewd@cenfri.org

Acerca de Cenfri

Cenfri es un centro de reflexión global y una entidad sin fines de lucro que cierra la brecha entre las ideas y el impacto en el sector financiero. Quienes lo integran están impulsados por la visión de un mundo en donde todos tengan una vida financiera óptima que les permita mejorar su bienestar y hacer crecer la economía. Su principal objetivo es generar conocimientos que puedan servir de base a los formuladores de políticas, los actores del mercado y los donantes que tratan de obtener resultados de desarrollo mediante servicios financieros inclusivos y el sector financiero en general.

more broadly.

Acerca de FSD Africa

FSD Africa es una iniciativa sin fines de lucro que tiene por objeto aumentar la prosperidad, crear puestos de trabajo y reducir la pobreza mediante la transformación de los mercados financieros del África subsahariana (ASS) y de las economías a las que prestan servicios. Proporciona conocimientos técnicos y capital a los paladines del cambio cuyas ideas, influencia y acciones harán que las finanzas sean más útiles para las empresas y los hogares africanos. Es financiada por UK aid, del Gobierno del Reino Unido. FSD África también presta apoyo técnico y operacional a una familia de 10 organismos de desarrollo de los mercados financieros o "FSD" en todo el ASS, denominada Red FSD.



Muchas gracias

Sígannos en Twitter [@a2ii_org](#), YouTube y LinkedIn

Implementation Partner:



Supported by:



Hosted by:

