

**Universidad Andina Simón Bolívar**

**Sede Ecuador**

**Área de Derecho**

Maestría en Derecho Financiero Bursátil y Seguros

## **Integración del microseguro en la normativa ecuatoriana de seguros**

Ana Valeria Irigoyen Ponce

Tutor: Ramón Santiago Rodríguez Borja

Quito, 2025





## **Cláusula de cesión de derecho de publicación**

Yo, Ana Valeria Irigoyen Ponce, autora del trabajo intitulado “Integración del microseguro en la normativa ecuatoriana de seguros”, mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magíster en Derecho Financiero Bursátil y Seguros en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.
2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.
3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

29 de mayo de 2025

Firma: \_\_\_\_\_



## Resumen

La penetración del microseguro en los países que lo han desarrollado, se encuentra acompañada de marcos normativos conducentes a incentivar este segmento no tradicional del seguro; no así en Ecuador, donde no se ha considerado la importancia de un marco normativo específico para microseguros. Es así como, el objetivo principal de esta investigación es identificar las falencias y desafíos de la norma actual de seguros, enfocados en el desarrollo del segmento de microseguros; y consecuentemente proponer un marco regulatorio que subsane dichas falencias y sobrevenga los desafíos normativos que hoy le impiden al Ecuador una óptima incursión en este segmento. Para ello se trabajó en una investigación descriptiva, comparativa y práctica. Se describió al microseguro en términos generales como alternativa formal de transferencia de riesgos, dirigida a la base de la pirámide, para rescatar sus características e importancia. Posteriormente, se utilizó el derecho comparado para explorar la concepción e implementación jurídica del microseguro en México, Perú y Brasil y finalmente se proponen cambios normativos prácticos para incentivar el segmento de microseguro desde la regulación y sin descuidar la protección al consumidor de estos productos. Los resultados de esta investigación revelan que la norma de seguros que rige en Ecuador lleva retrasos frente a las legislaciones estudiadas, al tratarse de la promoción de seguros inclusivos como el caso de microseguros. Existen espacios de mejora, no solo a partir de la flexibilización de disposiciones, pero también desde la incursión de nuevas normas que aseguren la prevalencia del principio jurídico de proporcionalidad en la regulación y supervisión.



A Felipe y Bernardo José, mi inspiración.



## **Agradecimientos**

Agradezco a toda mi familia por su apoyo en la consecución de este proyecto personal. A pesar de todas las complicaciones que trajo consigo este inolvidable 2020, me brindaron su tiempo, buena energía y amor. Gracias.



## Tabla de contenidos

Glosario .....	15
Introducción.....	135
Capítulo primero: Entendiendo la figura del microseguro y su importancia .....	19
1. Antecedentes del Seguro y microseguro.....	19
2. Importancia de la actividad aseguradora y el microseguro.....	26
3. Barreras de entrada del microseguro. ....	32
Capítulo segundo: La regulación de microseguros en México, Perú y Brasil.....	42
1. México .....	46
1.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización.....	47
1.2. Elementos Diferenciadores: Mutualidades y Mutualistas de Seguros .....	51
1.3. Conclusiones .....	53
2. Perú .....	53
2.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización.....	54
2.2. Elementos diferenciadores: Derecho al arrepentimiento .....	62
2.3. Conclusiones .....	62
3. Brasil.....	63
3.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización.....	64
3.2. Elementos diferenciadores: Medios remotos, Asistencias, Microaseguradoras y defensor del cliente.....	71
3.3. Conclusión.....	72
4. Análisis Comparativo.....	73
Capítulo tercero: Supervisión y regulación de microseguros en Ecuador.....	77
1. La Regulación y Supervisión .....	77
2. Entorno regulatorio ecuatoriano en materia de microseguros .....	80
3. Propuesta de regulación de microseguros en Ecuador.....	91
3.1. Conceptualización .....	92
3.2. Operatividad del contrato .....	93
3.3. Diseño de productos .....	98
3.4. Canales de distribución y comercialización .....	102

3.5. Protección al cliente .....	1066
Conclusiones.....	10909
Bibliografía.....	1131

## Glosario

**Deducible:** Cantidad o porcentaje establecido en una póliza cuyo importe ha de superarse para que se pague una reclamación.<sup>1</sup>

**Franquicia:** Cantidad por la que el asegurado es propio asegurador de sus riesgos y en virtud de la cual, en caso de siniestro, soportará con su patrimonio la parte de los daños que le corresponda. El régimen de franquicias se establece generalmente a iniciativa de la entidad aseguradora para que, al existir una repercusión económica del siniestro en el propio asegurado, procure este con mayor motivo evitar su ocurrencia o reducir sus efectos.

Si el importe del siniestro es inferior a la cantidad estipulada como franquicia, su coste correrá por completo a cargo del asegurado; si es superior, la aseguradora sólo indemnizará por el exceso de aquella. Por supuesto, la prima de un riesgo sometido a franquicia siempre será inferior que la que le correspondería si tal régimen no existiese, ya que en el primer caso, la repercusión económica de un siniestro a cargo del asegurador es más limitada.<sup>2</sup>

**Seguro:** El seguro en el mundo contemporáneo es una operación técnica y económica que se sustenta en la mutualidad de los asegurados a través de una organización empresarial que reúne cúmulos de personas de economías análogas expuestas a riesgos similares que permite la atención o postura inmediata en la compensación económica o en el resarcimiento de los daños.<sup>3</sup>

**Seguros masivos:** Es un modelo de mercadeo o comercialización de productos de seguros que tiene como principales características ser: estandarizados, con un modelo de distribución simplificada a través de canales diferentes a los tradicionales con quienes la aseguradora suscribe un acuerdo de comercialización, son de fácil entendimiento para el cliente, tienen costos asequibles al público, hay formación previa al canal de venta y no se requieren condiciones especiales para la suscripción.<sup>4</sup> A través de este modelo de mercadeo se puede comercializar productos de toda índole incluido microseguros.

---

<sup>1</sup> Diccionario de Seguros. Fundación Mapfre.  
<https://www.fundacionmapfre.org/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/franquicia/>

<sup>2</sup> Ibid.

<sup>3</sup> José Alvear. Derecho de Seguros: Temas Específicos. 4

<sup>4</sup> Alejandra Díaz. Debate entre Microseguros y mercadeo Masivo. Revista Fasecolda, <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/view/10546>.

**Seguro colectivo:** Modalidad del seguro sobre personas (seguro de vida o seguro de accidentes individuales) que se caracteriza por cubrir, mediante un solo contrato, múltiples asegurados que integran una colectividad homogénea, como pueden ser, p. ej., los empleados de una misma empresa. Se le denomina también seguro de grupo.<sup>5</sup>

**Seguros inclusivos:** Productos de seguros dirigidos a personas naturales o jurídicas que se encuentran excluidos del sistema asegurador por cualquier circunstancia.<sup>6</sup>

**Microseguro:** Un segmento de seguros inclusivos cuya principal característica y diferenciación es atender las necesidades de seguro a la población de menores recursos económicos.<sup>7</sup>

**Nota técnica:** Son documentos que presentan las metodologías, modelizaciones, fórmulas y cálculos actuariales que dan origen a la determinación de las primas, recargos y descuentos que va a aplicar la empresa de seguros en determinado ramo y producto, así como a las justificaciones de sus gastos de gestión y administración y sistemas de cálculo de las reservas técnicas.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Diccionario de Seguros. Fundación Mapfre. <https://www.fundacionmapfre.org/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/seguro-colectivo/>

<sup>6</sup> Regina Simoes. Seguros inclusivos: XIX Conferencia sobre regulación y supervisión de seguros. Access to Insurance initiative. [https://a2ii.org/sites/default/files/events/seguros\\_inclusivos\\_assal\\_abril\\_2018\\_final.pdf](https://a2ii.org/sites/default/files/events/seguros_inclusivos_assal_abril_2018_final.pdf). 3.

<sup>7</sup> *Ibid.* 3.

<sup>8</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III, cap. X, art. 4.

## Introducción

La penetración del seguro en Ecuador, en 2018 fue de apenas 1.6% del PIB, situándose significativamente por debajo de la media del mercado latinoamericano en seguros de vida y cerca de la media de América Latina, en seguros generales.<sup>9</sup> Este índice de penetración, los últimos eventos catastróficos (terremoto Manabí 2016) y la pandemia COVID 19 que golpearon y golpean al Ecuador, nos permiten pensar que existe una alta necesidad de protección de riesgos en la población ecuatoriana. Sin embargo, es el segmento de la población más vulnerable donde esta protección es crucial para el restablecimiento económico de la mayor parte de familias y comercios, considerando que al menos el 25% de la población se encuentra en la base de la pirámide. El microseguro se presenta como una opción para atacar problemas de orden económico - social y ofrecer a los sectores más vulnerables, la posibilidad de un desarrollo sostenible a pesar de situaciones adversas que puedan ocurrir y las cuales no se puede anticipar o controlar.

A pesar de que la institución del seguro es de larga data, la conceptualización de seguros inclusivos y entre estos el microseguro, se originan en la actualidad como consecuencia de la necesidad de coberturas asociadas a los microcréditos<sup>10</sup> y hoy en día el microseguro ya se utiliza respecto de diversos tipos de riesgo sin ser exclusivos para los riesgos derivados de las microfinanzas. La principal diferencia entre los productos tradicionales y el microseguro consiste en que la finalidad de este último es dotar de productos de seguro al segmento poblacional que se encuentra en la base de la pirámide, y en función a esta diferencia, su estructura técnica y jurídica.

Ya sea por falta de regulación, desconocimiento, desinterés de los actores del sistema de seguros ecuatoriano por entender y explotar nuevos segmentos de seguros, falta de cultura de seguros entre otras posibles causas, lo cierto es que en Ecuador los aseguradores permanecen enfocados en un segmento tradicional, disputando los mismos negocios y dejando de lado el segmento más evolutivo en el mercado asegurador latinoamericano en los últimos años: el microseguro.

---

<sup>9</sup> Fundación Mapfre, “El mercado asegurador Latinoamericano en 2018”, Madrid, septiembre de 2019, 32, [https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.cmd?path=1099982](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1099982)

<sup>10</sup> Jesús Rivera Velasco y Jorge Caro Crapivisky, “Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas”, abril de 2009, párr.2, <https://www.asocam.org/sites/default/files/publicaciones/files/165f2c3701c5a74f9334a99fe2e437ac.pdf>

Entre los factores que dan lugar a la falta de penetración del mercado asegurador en el segmento base de la pirámide, resalta el hecho de que la normativa ecuatoriana, regula al seguro de forma general, sin tomar en cuenta aspectos específicos para el desarrollo del mercado y menos aún para el desarrollo de un mercado de seguros inclusivo. El Código de Comercio, la Ley y el Reglamento a la Ley General de Seguros y la normativa secundaria, se preocupan de forma general por definir las normas relacionadas con la constitución y organización de las entidades que conforman el sistema de seguros, las disposiciones relacionadas al contrato de seguro y priorizan su atención en determinar las normas que soportan un adecuado margen de solvencia financiera en las entidades aseguradoras. Por el contrario, esta generalidad en la normativa termina limitando la construcción y comercialización de los microseguros por parte de las entidades aseguradoras.

Bajo esta problemática, se plantea el presente trabajo de investigación compuesto por tres capítulos que buscarán: i) sentar las bases para un entendimiento holístico de la figura del microseguro; ii) identificar su alcance y estructura jurídica en legislaciones cercanas, y iii) presentar el marco normativo actual en el que se desenvuelve la figura y sugerencias de regulación para el desarrollo del microseguro en el país.

Es así como el primer capítulo de este trabajo establece en primer lugar el concepto y alcance del microseguro como un segmento o tipo de seguro específico. Si bien, en su mayoría se logra identificar al microseguro como un segmento de seguros que busca cubrir riesgos del segmento poblacional que se encuentra en la base de la pirámide, su definición incluye otras características no relacionadas exclusivamente con el público objetivo, que lo vuelven cada vez más específico y determinable. Y es que los microseguros también se diferencian por los canales de distribución que utilizan para llegar al público objetivo, el tipo de producto que se oferta, primas y montos asegurados bajos.<sup>11</sup> En definitiva se verá como la penetración del microseguro contribuye a la estabilidad financiera, lucha contra la pobreza, acceso a salud y bienestar social y dinamismo económico.

También se estudian las causas que pueden incidir en una insipiente penetración de microseguros en los mercados, para después enfocarnos en las barreras que impiden el

---

<sup>11</sup> Craig Churchill y Michal Matul, *Protegiendo a los Pobres: Un compendio sobre microseguro*, Tomo II, Organización Internacional del Trabajo, [https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012\\_MICompendium\\_VolII\\_English/2014\\_MICompendium\\_VolII\\_Spanish/2014\\_MicroinsuranceCompendium\\_VolII\\_sp\\_web/2014\\_MicroinsuranceCompendium\\_Vol%20II\\_sp\\_web.pdf9-11](https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012_MICompendium_VolII_English/2014_MICompendium_VolII_Spanish/2014_MicroinsuranceCompendium_VolII_sp_web/2014_MicroinsuranceCompendium_Vol%20II_sp_web.pdf9-11)

desarrollo del microseguros desde la oferta y la demanda. Las barreras que se derivan de la demanda del microseguro, obedecen a condiciones y circunstancias sociales y de mercado, y poco se puede atribuir de ello a la regulación, por lo que nos concentramos en las barreras de entrada desde la oferta. El presente estudio se concentró en la problemática jurídica y regulatoria de las barreras de entrada desde el lado de la oferta pues consideramos que estas son barreras que deben ser atacadas para sentar las bases que permitan que las demás causas de falta de penetración no encuentren en ésta una excusa para seguir existiendo.

Entre las barreras regulatorias que se ha identificado se encuentran aquellas relacionadas con la restricción de proveedores y canales de distribución, productos cerrados con exigencias de aprobación y registro complejos que vuelven difícil su colocación, estrictos entornos de supervisión, por ejemplo, de lavado de activos, entre otros.<sup>12</sup>

Al contrario de la realidad ecuatoriana, el microseguro ya ha sido desarrollado en algunos países de Latinoamérica, por lo cual el segundo capítulo de esta investigación acercará al lector la experiencia de países vecinos como México, Perú y Brasil que ya cuentan con una regulación específica de microseguros. Principalmente, se estudiarán los aspectos de la norma de microseguros que en estos países se considera relevantes para impulsar la penetración del microseguro. El objetivo es mostrar como los países de la región que más penetración del microseguro han alcanzado, han incorporado una regulación específica de microseguros dando con ello la importancia necesaria a este segmento, al tiempo que lo diferencian del seguro tradicional.

Finalmente nos concentramos en el marco normativo en el que se desenvuelve el microseguro en la actualidad en el Ecuador y en base a las destacadas experiencias de las jurisdicciones estudiadas, presentaremos una propuesta de asuntos jurídicos que deben ser incorporados en la regulación ecuatoriana para, en función al principio de proporcionalidad,<sup>13</sup> impulsar la penetración del microseguro al tiempo que se protege al consumidor de microseguros.

---

<sup>12</sup> AII, “Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros”, Access to Insurance Initiative, Informe de la 14va Llamada de consulta de A2ii-IAIS, [https://www.a2ii.org/sites/default/files/field/uploads/14.\\_consultation\\_call\\_sp.\\_web.pdf](https://www.a2ii.org/sites/default/files/field/uploads/14._consultation_call_sp._web.pdf). 2

<sup>13</sup> AII, “Marcos regulatorios proporcionales en los seguros inclusivos: Lecciones de una década de regulación de microseguros”, Access to Insurance Initiative, [https://www.a2ii.org/sites/default/files/reports/marcos\\_regulatorios\\_proporcionales\\_en\\_los\\_seguros\\_inclusivos\\_lecciones\\_de\\_una\\_decada\\_de\\_regulacion\\_de\\_microseguros.pdf](https://www.a2ii.org/sites/default/files/reports/marcos_regulatorios_proporcionales_en_los_seguros_inclusivos_lecciones_de_una_decada_de_regulacion_de_microseguros.pdf). 19

Este trabajo de investigación mantuvo un enfoque disciplinario dogmático y social pues abarcó el conocimiento del microseguro bajo una perspectiva social y jurídica. Si bien se hizo necesario en una primera instancia ahondar en conceptos generales en torno a la materia de investigación, estos conceptos pretendieron ubicar al lector en un mismo escenario y establecer la relevancia del microseguro para dar protección a los riesgos de mayor frecuencia y severidad de la población más pobre.

Respecto a la metodología de la investigación, se utilizó el método genético para identificar las causas que generan poca penetración del microseguro en Ecuador, y el método sistemático para relacionar las normas del microseguro comúnmente reconocidas por la doctrina con otras normas del sistema jurídico ecuatoriano. Como un tercer método de investigación, utilizamos el método comparado para relacionar equivalencias funcionales entre normativas con contextos socio-jurídicos semejantes.

El estudio y desarrollo de un marco jurídico específico para microseguros, es oportuno y necesario para el Ecuador. Las normas que regula la figura del seguro de forma general no contribuyen a la especialidad de este segmento. Un adecuado entorno regulatorio, donde prime el principio de proporcionalidad, es necesario para acrecentar la penetración del seguro en el mercado asegurador ecuatoriano y explotar el segmento de microseguros que terminará beneficiando a la sociedad en general, pero principalmente a asegurados y beneficiarios de este segmento que podrían tener un mayor interés de transferir sus riesgos.

## Capítulo primero

### Entendiendo la figura del microseguro y su importancia

#### 1. Antecedentes del Seguro y microseguro

Al igual que muchas de las figuras jurídicas que hoy en día regulan el comportamiento de las personas dentro de una sociedad, el seguro nace y se desarrolla para atender las necesidades cambiantes de las distintas sociedades, concretamente con el objetivo de transferir los riesgos del entorno en que se desarrolla el individuo.

El Código de Hammurabi reconoció la institución del seguro 2250 años antes de Jesucristo,<sup>14</sup> estableciendo en algunas de sus leyes indicios de asegurabilidad o protección del riesgo, como fue el caso de organizaciones de personas destinadas a prestar una indemnización en caso de pérdida del empleo<sup>15</sup> o devoluciones por pérdidas acaecidas a los viajeros por causa de robo.<sup>16</sup>

Así también, la Ley de Rodas en Grecia, estableció la conformación de un fondo común con el objetivo de resarcir las pérdidas de mercancías que eran arrojadas al mar para aligerar su peso y salvar la embarcación, lo que hoy conocemos por avería gruesa.<sup>17</sup> Por su parte, los romanos instituyeron los fondos conocidos como *collegia militum* y *collegia funeraria*,<sup>18</sup> que se usaron como mecanismos de prevención para cubrir gastos de mudanza y sepelio, respectivamente, de los soldados romanos amparados por estos beneficios.

A pesar de la relevancia que en la edad media tenía el comercio marítimo, se considera que el seguro no se desarrolló significativamente.<sup>19</sup> Por su parte, la modernidad

---

<sup>14</sup> Ariel Fernández Dirube, *El Seguro, su estructura y función económicas*, (Buenos Aires, ARG: Schapire, 1966), 9, [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ledf/specia\\_j\\_al/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledf/specia_j_al/capitulo2.pdf).

<sup>15</sup> Gustavo Alexi Osorio, *Manual Básico del Seguro*, (Asunción: Editora Intercontinental, 2003), 11, [http://www.fenixseguros.com.py/media/manual\\_basico\\_del\\_seguro.pdf](http://www.fenixseguros.com.py/media/manual_basico_del_seguro.pdf)

<sup>16</sup> Si el bandido no es prendido, el señor robado declarará oficialmente delante del Dios, los pormenores de lo perdido; después la ciudad y el gobernador en cuyo territorio y jurisdicción se cometió el bandidaje, le compensarán por todo lo perdido.

\* Código de Hammurabi, art. N° 23, <http://www.historiaclasica.com/2007/06/el-codigo-de-hammurabi-leyes-1-50.html#:~:text=Ley%2023%3A%20Si%20el%20bandido,pagar%C3%A1n%20una%20mina%20de%20plata.>

<sup>17</sup> Osorio, *Manual Básico del Seguro*, 11.

<sup>18</sup> *Ibíd.*, 12.

<sup>19</sup> Fernández Dirube, *El Seguro, su estructura y función económicas*, 11.

trajo consigo la institucionalización del seguro, muy similar a como lo conocemos ahora, y empezaron a formarse las primeras compañías de seguro. En Hamburgo por el año 1500, se formaron las primeras asociaciones de propietarios, con el fin de auxiliarse en caso de pérdida por incendio, mientras que en el año 1549 en el reino español se promulga la primera Ley que hace exigible el contrato de seguro marítimo y nacen las primeras empresas de seguros.<sup>20</sup>

Otro acontecimiento histórico, digno de rescatar de la época moderna, fue el gran incendio de Londres de 1666, reconocido como punto de partida para la creación de la primera empresa de seguros en Inglaterra “The Fire Office” y los hoy conocidos como sindicatos de Londres, que tuvieron sus orígenes en el Café de Lloyd (Lloyd's Coffee House), donde los comerciantes intercambiaban coberturas.<sup>21</sup> Pero Inglaterra no es el único país europeo que desarrolla la institución del seguro en esta época, otros países de Europa, como Italia, Francia y Alemania, le siguen en armonía y poco a poco van creando sus asociaciones y empresas de seguros para diferentes coberturas de daños.

Continúan creándose asociaciones de seguros, en el resto de Europa, se suman Italia y Holanda que van en cabeza en la legislación y desarrollo del seguro hasta el siglo XVII, a mediados de este siglo la supremacía le pertenece a Inglaterra, quien la mantiene hasta el siglo XIX, que sitúa a Alemania como la legislación más avanzada y donde puede decirse que surge una nueva era del seguro: El Seguro Social. Bajo la política de Bismarck, y entre los años 1883 y 1889, se promulgan leyes que regulan los seguros de invalidez, accidentes de trabajo y vejez, siguiendo esta pauta otros países de Europa, Asia y los Estados Unidos.<sup>22</sup>

En América Latina, el origen del seguro tiene influencia europea. Concretamente en Ecuador, el seguro tiene sus raíces a partir del año 1830, en la época republicana, cuando agentes de comercio actuaban como intermediarios de las compañías de seguros extranjeras. A partir de 1909, con la expedición del decreto legislativo N° 1105 de 18 de noviembre, se aclaró la situación y definió el tratamiento de estas empresas extranjeras en el Ecuador, con lo cual el país empezó a reconocer jurídicamente esta institución.<sup>23</sup>

La primera compañía de seguros que se constituyó en Ecuador fue “La Unión Compañía Nacional de Seguros S.A.”<sup>24</sup>, el 21 de abril de 1943, aunque existe información

---

<sup>20</sup> Ibid.,13.

<sup>21</sup> Ibid., 14.

<sup>22</sup> Ibid., 21.

<sup>23</sup> José Alvear Icaza, *Introducción al Derecho de Seguros*, (Guayaquil: Edino, 1995), 32 - 33. (verificar bien la página.)

<sup>24</sup>Compañía Nacional de Seguros La Unión, párr. 2, 2020, <http://www.seguoslaunion.com/nosotros/#:~:text=El%2021%20de%20Abril%20de,pa%C3%ADs%20sol%20operaban%20compa%C3%B1%C3%ADas%20extranjeras.>

que data de 1896, refiriéndose a la venta de seguros de incendios ofertados por compañías extranjeras.<sup>25</sup> El desarrollo del seguro acompaña la historia de las civilizaciones y continúan mutando para acoplarse a los distintos riesgos a los que están expuestas las personas y sus bienes.

El seguro cumple con una función de índole financiera, por cuanto comprende la administración de un activo del asegurado y un pasivo del asegurador.<sup>26</sup> Es así que, Fundación Mapfre, en su Manual de Introducción al Seguro, señala que se trata de una *actividad económica-financiera que presta el servicio de transformación de los riesgos de diversa naturaleza, a que están sometidos los patrimonios, en un gasto periódico presupuestable, que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial.*<sup>27</sup> Con base en esta definición de seguro, lo que busca esta investigación es profundizar en la figura del microseguro, como una de las distintas formas de aseguramiento que cubren riesgos emergentes propios de nuestra época, y que acerca la institución aseguradora a los sectores más vulnerables, a través de políticas públicas y marcos regulatorios adecuados.

Existen algunos antecedentes respecto al origen del microseguro que servirán para conceptualizar al microseguro. Para Jesús Rivera y Jorge Caro, estudiosos de la materia y su desarrollo en América Latina, los microseguros tal y como los conocemos hoy en día, tienen como origen la necesidad de dar cobertura a los microcréditos, a comienzos de los años noventa.<sup>28</sup> Esta postura se fundamenta por la importancia que tiene para el sector más vulnerable de la población el acceso a créditos que, por su situación económica, en algunos casos, se encuentran restringidos.

---

<sup>25</sup> Juan Maiguashca, ed., *Historia y Región en el Ecuador: 1830-1930*, (Quito: Corporación Editora Nacional: FLACSO, 1994), 267, <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/catalog/resGet.php?resId=46767>

<sup>26</sup> “La adquisición de una póliza de Seguros significa para el asegurado entrar en propiedad de un **activo financiero** y para la entidad aseguradora un pasivo de la misma naturaleza que contrabalancea aquél. Por consiguiente, una tal operación tendría su reflejo en el activo del asegurado y en el pasivo del asegurador, generalmente en forma de reservas técnicas, por cuanto éstas representan la valoración de los compromisos contraídos frente al asegurado, en el momento que se formule el Balance de Situación.” \*

\* Eugenio Prieto Pérez, “Las entidades de seguros como Intermediarios Financieros”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad III*, N.º 7 (1974): 108. <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/DialnetLasEntidadesDeSegurosComoIntermediariosFinancieros-2482668.pdf>

<sup>27</sup> A. Guardiola Lozano, *Manual de Introducción al Seguro*, (Madrid: Editorial MAPFRE S.A, 1990), 14, [https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.do?path=1062921](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1062921)

<sup>28</sup> Jesús Rivera Velasco y Jorge Caro Crapivinsky, “Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectivas”, *Comuniica Año 5 (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) (2009): 37.*

<http://repiica.iica.int/docs/B0853E/COMUNIICA%20Las%20microfinanzas%20y%20los%20microseguros.pdf>

Como antecedentes más remotos, hay quienes sostienen que los microseguros se fundamentan en la informalidad y son producto de la colaboración y solidaridad entre grupos de individuos, como vecinos o familiares, permitiéndoles afrontar sus pérdidas, siendo su elemento en común la escasez de recursos económicos de las personas a quienes se encuentran dirigidos estos productos de seguro.<sup>29</sup>

También hay quienes rescatan del microseguro su característica de inclusivos, con lo cual, su objeto es atender las necesidades de seguro de la población de menores recursos económicos,<sup>30</sup> es decir, servir en la transferencia de riesgos de la base de la pirámide que por su situación de vulnerabilidad podría estar más expuesta a recuperarse de situaciones desventajosas, y que tampoco tienen acceso a este tipo de soluciones, concebidas generalmente como complejas y costosas.

Existen legislaciones que tienen claramente conceptualizado al microseguro y en función de este concepto adaptan su normativa y políticas de inclusión social. Más adelante se abordarán algunas legislaciones de Latinoamérica y su desarrollo en el segmento de microseguros, incluyendo cómo estas legislaciones han conceptualizado al microseguro. En definitiva, podemos decir que el microseguro es un segmento de seguros que busca acercar la figura del seguro a la población de menores recursos económicos.

Ahora bien, independientemente de las circunstancias de cada individuo, en torno a su posición económica, actividad laboral, salud, entre otras, todas las personas se encuentran expuestas a riesgos que, a pesar de realizar esfuerzos para prevenirlos, no son capaces de eliminar por completo. Es por ello que el seguro, como mecanismo de transferencia de riesgo, es una importante alternativa que se puede explotar, para atenuar los efectos de un acontecimiento impredecible que produce daños y pérdidas.

De manera formal y supervisada, las empresas de seguro han sido capaces de categorizar y especializarse en los distintos riesgos a los que las personas están expuestas, con el objetivo de proporcionar una protección adecuada y eficiente, frente a las necesidades de aseguramiento de sus clientes. Es así como, el microseguro constituye una de las categorías de seguros, cuyo elemento diferenciador es, el segmento de la población al que está dirigido y, por ende, deberá atender no solo los riesgos a los que este público

---

<sup>29</sup> Francisco Javier Garayoa Arruti, Marta de la Cuesta González, Cristina Ruza y Paz Curbera, “Equilibrio entre performance social y económica en los mercados de microseguros. Análisis de Colombia, Perú y Brasil.”, *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*. N.º 22 (2016): 21, <https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/es-seguro/libros/experiencias-en-microseguros-colombia-peru-brasil-modelo-socio-agente.pdf>.

<sup>30</sup> *Ibid.*, 3.

objetivo está expuesto, sino también las complicaciones que pueden existir en torno a la asequibilidad de dichos productos entre su público objetivo.

Como se puede inferir, de las definiciones proporcionadas, el microseguro está dirigido a proteger a las personas de bajos recursos económicos. La vulnerabilidad a la que este segmento de la población se encuentra expuesto, afecta su bienestar desde varias aristas, tales como, salud, educación, vivienda, empleo, todos ellos concebidos por la Constitución ecuatoriana como derechos del buen vivir, y por tanto de principal protección y garantía por parte del Estado.

Si bien afectaciones a los derechos del buen vivir pueden acontecer en cualquier persona, independientemente de su situación económica, no es menos cierto que las personas de escasos recursos económicos tienen menos posibilidades de reponerse a estos percances, lo cual, además termina siendo un desestímulo a la hora de arriesgar su patrimonio buscando progreso. Así lo expone el compendio de microseguros *Protegiendo a los pobres*:

La pobreza y vulnerabilidad se refuerzan entre sí, cobrando fuerza en una caída en espiral hacia el abismo. La exposición a estos riesgos no solo da lugar a pérdidas económicas sustanciales, sino que las familias vulnerables también sufren a causa de la incertidumbre constante respecto a la posibilidad de que ocurra una pérdida y cuándo. Como consecuencia de esta aprensión perpetua, los pobres son menos propensos a aprovechar las oportunidades de generar ingresos que puedan reducir su pobreza.<sup>31</sup>

Por lo tanto, todo esfuerzo atinente a desarrollar la figura del microseguro, tiene que considerar las necesidades de seguro de la población más pobre y las particularidades de este segmento de la población, respecto a la adquisición de este servicio. Pero, concretamente ¿quiénes son las personas de escasos recursos económicos?, o ¿desde qué nivel de ingresos económicos podemos considerar a una persona como público objetivo para el diseño y oferta de microseguros? Esto dependerá de cada país y su forma de medir la pobreza.

En Ecuador, la pobreza se mide en consideración al ingreso familiar per cápita mensual de una persona. Es así como, aquellos individuos cuyo ingreso total per cápita, en relación a su hogar, sea inferior a la línea de pobreza, son identificados pobres por ingresos.<sup>32</sup> A diciembre de 2019, en Ecuador se consideraron pobres a las personas cuyo

---

<sup>31</sup> Craig Churchill, “¿Qué es el seguro para los pobres?” en *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*, Tomo I, ed. Craig Churchill, trad. Dorelisse Juarbe Jiménez, (Ginebra, SUI 2009), 12.

<sup>32</sup> Ecuador, INEC, *Boletín Técnico N° 02-2020-ENEMDU*, 16 de enero de 2020, 5.

ingreso familiar per cápita era inferior a US\$ 84,82 mensuales y personas en extrema pobreza a quienes percibían menos de US\$ 47,80 mensuales.<sup>33</sup>

Ahora bien, para ser efectivos en el desarrollo de productos de microseguro, nos debemos concentrar en la demanda de seguros del segmento más pobre de la población, es decir, debemos tener en cuenta los riesgos a los que está expuesto el público objetivo. Es así como las normas que regulen y viabilicen el microseguro, no pueden dejar de considerar los productos de seguro que deben diseñarse, atendiendo las necesidades de la población más pobre del Ecuador.

Sin lugar a duda, el identificar los productos específicos que necesita la población ecuatoriana más pobre, amerita un estudio social pormenorizado y éste a su vez, se diferenciará dependiendo de variables más concretas como, por ejemplo, el territorio y ubicación del interés asegurable.

Sin embargo, estudios sobre microseguros en América Latina y los objetivos de desarrollo antes analizados, ya proporcionan algunas certezas respecto a riesgos frecuentes para este segmento de la población, como es el caso de riesgos asociados a la pérdida de la vida, gastos por salud,<sup>34</sup> pérdida de cultivos, y daños o pérdida de la propiedad.

El riesgo de salud es altamente reconocido por el público objetivo del microseguro, por el beneficio que representa para las familias de escasos recursos que, por las circunstancias de su entorno, son propensos a enfermedades y accidentes. Sin embargo, no es fácil superar los inconvenientes que traen consigo estos productos, pues tienen un alto componente de fraude.<sup>35</sup> El reto está en crear productos de seguro de salud eficientes, esto es, que satisfagan la necesidad de las personas de escasos recursos, pero que al mismo tiempo sean sostenibles y eviten los inconvenientes antes mencionados.

Los pobres son muy conscientes de la carga que representan los eventos de bajo costo y alta frecuencia, pero es difícil que un asegurador de salud los cubra. El proceso de reclamaciones produce costos altos, ya que es difícil y costoso obtener la información necesaria para verificar las reclamaciones. Par que un esquema de seguro de salud sea viable, es por ende recomendable que el tenedor de la póliza y la comunidad se impliquen

---

<sup>33</sup> *Ibíd.*, 5.

<sup>34</sup> Monique Cohen y Jennefer Sebstad, “La demanda de microseguro” en *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*: Tomo I, ed. Craig Churchill, trad. Dorelisse Juarbe Jiménez, (Ginebra, SUI 2009), 29.

<sup>35</sup> Ralph Radermacher, Iddo Dror y Gerry Noble, “Estrategias y retos para extender el seguro de salud a los pobres” en *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*: Tomo I, ed. Craig Churchill, trad. Dorelisse Juarbe Jiménez, (Ginebra, SUI 2009), 74 -75.

en el proceso de negocio, movilizándolo su capital social. Cuanto mayor sea el grado de convergencia entre los intereses del asegurado y el asegurador, más viable será el arreglo.<sup>36</sup>

Por su parte, el seguro de vida posee un riesgo moral bajo y es fácil de prever, medir y provisionar. Al ser un riesgo verificable y al cual todos se ven expuestos, es de fácil comprensión para el público objetivo y en ocasiones extremadamente necesario, si consideramos que el fallecimiento de la persona que sostiene la economía familiar traería graves consecuencias para todos sus miembros. Por estas razones ha sido uno de los productos de microseguro más explotados.

En cuanto al microseguro agrícola, se trata de una cobertura especialmente apetecible para los pequeños productores. Su demanda se incrementa con los riesgos que trae consigo el cambio climático, entre otros factores, que pueden incidir el daño o pérdida de la cosecha, que es generalmente el único ingreso que tiene el agricultor.

Para poder crear productos de microseguros que no se desvíen de su razón de ser, esto es proteger a los pobres de los riesgos a los que están más expuestos, los productos y programas de microseguro deben tomar en cuenta las siguientes características:<sup>37</sup>

- Incluyente: Es importante que los productos de microseguro busquen llegar a la mayor cantidad de personas que no tienen acceso al seguro tradicional e incluso están excluidas del sector financiero.
- Coherente con las necesidades del público objetivo: Como se ha visto, los seguros que más demanda la población de escasos recursos están relacionados con la vida, el agro y la propiedad, pero estos macro productos deben aterrizar y diseñarse de acuerdo a las necesidades específicas del consumidor.
- Simple: Clausulados complejos, coberturas y exclusiones de difícil comprensión, lo único que provocan es aversión por parte del consumidor de microseguros, que de antemano se encuentra poco familiarizado con la institución del seguro. En este punto, también es importante que las indemnizaciones sean expeditas y permitan satisfacer las pérdidas oportunamente.
- Asequible: Para que el público objetivo opte por un mecanismo formal de transferencia de riesgo como el microseguro, el producto debe ser efectivo ante la

---

<sup>36</sup> Ibid., 102

<sup>37</sup> Luz Andrea Camargo y Luisa Fernanda Montoya, *Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe*, (México, 2014), 22. <https://docplayer.es/5475489-Microseguros-analisis-de-experiencias-destacables-en-latinoamerica-y-el-caribe-luz-andrea-camargo-y-luisa-fernanda-montoya.html>

pérdida, pero además debe ser una posibilidad en términos de la economía familiar del percentil más pobre de la población. Sin embargo, como todo producto, su sostenibilidad depende de que su producción sea rentable al proveedor. En el caso del microseguro se debe considerar una rentabilidad mínima y costos reducidos.

- Innovador: En línea con la característica de asequibilidad, la innovación en la administración, y operatividad del microseguro, debe ser una prioridad para bajar costos asociados a la comercialización y distribución de estos productos.
- Flexible: Desde el diseño hasta la indemnización. Se trata de la característica que puede verse más influenciada a través de la regulación. Esto bajo el entendido de que las normas más cerradas coartan a las empresas de seguros la posibilidad de crear productos flexibles a las necesidades del público objetivo. La flexibilidad en el cobro, por ejemplo, supone entender que este segmento de la población en su mayoría no cuenta con ingresos regulares y por lo tanto su posibilidad de pago puede ser fluctuante.

Más adelante se verá que existen legislaciones en Latinoamérica en las que algunas de estas características ya se han visto incorporadas bajo normas específicas de microseguros.

## **2. Importancia de la actividad aseguradora y el microseguro**

En la primera conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en el año 1964, se definió al sector asegurador como un elemento esencial dentro de un adecuado sistema económico, por contribuir con el crecimiento económico y los índices de empleo dentro de una sociedad.<sup>38</sup> Como actividad de intermediación financiera, los seguros también aportan al desarrollo y estabilidad de un país.<sup>39</sup> A continuación, se describen los beneficios más relevantes que trae consigo la actividad aseguradora y el microseguro a la economía, el sistema financiero y por ende a la sociedad:

---

<sup>38</sup>Christophe Courbage, “Los beneficios del seguro para la economía y la sociedad”, *Mercado Asegurador N.º 437* (2017): 44-45, [http://mercadoasegurador.com.ar/old\\_editions/Mayo2017WEB.pdf](http://mercadoasegurador.com.ar/old_editions/Mayo2017WEB.pdf)

<sup>39</sup> Clara Isabel González Martínez y José Manuel Marqués Sevillano, “Las entidades de seguros ante el nuevo entorno financiero”, *Estabilidad Financiera N.º 25* (Banco de España) (2013): 132. <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/13/Noviembre/Fic/ref20132535.pdf>

- a) Fomenta el emprendimiento y la iniciativa empresarial: El seguro permite direccionar los recursos de emprendedores y empresas al desarrollo de nuevas y mejores oportunidades para sus negocios. Esto debido a que riesgos contra la propiedad, el crédito e inclusive la responsabilidad de los administradores se encuentran identificados y cubiertos por seguros y, por lo tanto, no deben ser provisionados por los empresarios y emprendedores, permitiendo que los recursos económicos sean invertidos en iniciativas empresariales.
- b) Incentiva la intermediación financiera de servicios: Al precautelar las operaciones crediticias, el sector asegurador termina incentivando la colocación de crédito, al tiempo que contribuye en disminuir el riesgo sistémico del sector financiero, producto de corridas bancarias o cesación de pagos y mejora la capacidad de endeudamiento del tomador.<sup>40</sup> En el Ecuador, los productos crediticios que comúnmente se acompañan de un seguro son los créditos de consumo, hipotecarios y financiamiento vehicular.
- c) Incentivan el mercado de capitales: La captación de primas por parte de las empresas de seguro, debe ser respaldada a través de reservas técnicas que a su vez deben ser invertidas, comúnmente en mercados de capitales. En el mercado ecuatoriano las inversiones colocadas por las empresas de seguros en el 2019 fueron de USD 1.051 millones.<sup>41</sup>
- d) Genera empleo: La actividad aseguradora crea empleo directo e indirecto. De manera directa podemos considerar todas aquellas plazas que generan las propias empresas de seguros, reaseguros, intermediarios de seguros, intermediarios de reaseguros, peritos y ajustadores, mientras que el empleo indirecto estaría conformado por todos aquellos prestadores de servicios asociados a la generación de ventas y promoción de seguros, gestión de siniestros, administración, control e incluso supervisión de seguros.

Estos beneficios económicos terminan afectando directamente el desarrollo de una sociedad, más aún, si los productos de seguro están enfocados en el segmento de la población más vulnerable, que es a donde apuntan las estrategias de microseguro.

---

<sup>40</sup>Christophe Courbage, *Mercado Asegurador N.º 437*, 44-45.

<sup>41</sup> Ecuador, Superintendencia de Compañías, Estudios Sectoriales: Panorama del mercado de Seguros Ecuador 2015-2018, julio de 2019, 35, [https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/Panorama-del-Mercado-de-Seguros-en-Ecuador-2015-2018\\_FINAL.pdf](https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/Panorama-del-Mercado-de-Seguros-en-Ecuador-2015-2018_FINAL.pdf)

Una vez identificados los principales beneficios económicos y sociales que trae consigo la actividad aseguradora, de la cual es objeto el microseguro, resulta adecuado precisar el interés que debe mantener el Estado respecto al sector asegurador, y las razones por las cuales éste debería propender a fomentar la actividad aseguradora y, concretamente, sobre el segmento de microseguros.

Para ello se mostrará en primer lugar, cómo se entiende la actividad aseguradora desde la perspectiva constitucional y legal en el Ecuador y, en segundo lugar, cuáles son las obligaciones constitucionales del Estado ecuatoriano, que pueden ser impulsadas y garantizadas a través del desarrollo del microseguro.

No es mucho lo que se puede decir respecto a la preponderancia o necesidad de la actividad aseguradora en la constitución y la Ley, pues ha primado la actividad financiera, dejándose de lado al seguro. La Constitución ecuatoriana otorga principal atención a las actividades de sectores estratégicos definidas por norma constitucional o por ley y al sistema financiero nacional cuyas actividades considera un servicio de orden público. Sin embargo, hoy por hoy en el Ecuador la actividad aseguradora no está concebida como una actividad financiera.

La Constitución ecuatoriana no especifica que el sistema de seguros sea parte del sistema financiero nacional y, tampoco se le otorga al seguro, por norma constitucional, característica de interés público o sector estratégico, sin embargo la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil reformó la Ley de Compañías, agregando el artículo 433-A, que faculta a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros para determinar en qué casos las compañías sujetas a su vigilancia y control, en función de su impacto social y económico, se considerarán sociedades de interés público. En atención a dicha facultad la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros expidió la resolución SCVS-INC-DNCDN-2019-0015 que señala:

Para efectos de lo dispuesto en el artículo 433-A de la Ley de Compañías, se considerará sociedad de interés público a las siguientes compañías sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros: Las de seguros, de reaseguros, intermediarias de reaseguros, peritos de seguros y las agencias asesoras productoras de seguros.<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Ecuador, “Instructivo sobre sociedades de interés público”, *Superintendencia de Compañías*, Ecuador, julio de 2019, <https://zonalegal.net/uploads/documento/RESOLUCION%20SCVSINCDNCDN20190015%20INSTRUCATIVO%20SOBRE%20SOCIEDADES%20DE%20INTERES%20PUBLICO.pdf>

El Código Orgánico Monetario y Financiero reconoce dentro de su ámbito de regulación y control, además del sistema financiero y monetario, los regímenes de valores y seguros. El artículo 3 del Código Orgánico Monetario y Financiero define los objetivos por los cuales resulta necesaria la regulación y control de todas estas actividades:

1. Potenciar la generación de trabajo, la producción de riqueza, su distribución y redistribución;
2. Asegurar que el ejercicio de las actividades monetarias, financieras, de valores y seguros sea consistente e integrado;
3. Asegurar los niveles de liquidez de la economía para contribuir al cumplimiento del programa económico;
4. Procurar la sostenibilidad del sistema financiero nacional y de los regímenes de seguros y valores y garantizar el cumplimiento de las obligaciones de cada uno de los sectores y entidades que los conforman;
5. Mitigar los riesgos sistémicos y reducir las fluctuaciones económicas;
6. Proteger los derechos de los usuarios de los servicios financieros, de valores y seguros;
7. Profundizar el proceso de constitución de un sistema económico social y solidario, en el que los seres humanos son el fin de la política pública;
8. Fortalecer la inserción estratégica a nivel regional e internacional;
9. Fomentar, promover y generar incentivos a favor de las entidades de la Economía Popular y Solidaria; y,
10. Promover el acceso al crédito de personas en movilidad humana, con discapacidad, jóvenes, madres solteras y otras personas pertenecientes a los grupos de atención prioritaria.<sup>43</sup>

Como se puede observar estos objetivos, no son ajenos a la actividad aseguradora y, por el contrario, como se ha visto del estudio de los beneficios del seguro, el desarrollo del sector asegurador coadyuvaría a la ejecución de estos objetivos, por lo cual, entendemos que se justifica su regulación y supervisión.

Algunos de estos objetivos, enuncian de forma explícita a la actividad aseguradora. Así, el objetivo número cuatro claramente señala que el controlar la actividad aseguradora servirá para procurar su sostenibilidad y con ello garantizar el cumplimiento de sus obligaciones, mientras que el objetivo diez, si bien se relaciona directamente con una actividad netamente financiera; indirectamente, podemos vincular la sostenibilidad de esta actividad cuando se promueven seguros que protejan estas operaciones, puesto que al acompañar una operaciones crediticia con un seguro, se incentiva la entrega de más créditos y a mejores tasas, al disminuir el riesgo de cesación de pagos.

---

<sup>43</sup> A partir del 2015, con la expedición del Código Orgánico Monetario y Financiero, el sector asegurador dejó de pertenecer al sistema financiero o ser considerado por nuestra legislación como una actividad financiera para ser considerado un régimen especial junto con el mercado de valores, ambos regulados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros desde entonces.

Respecto a los principios que inspiran el control y la supervisión del sistema financiero y los regímenes de valores y seguros, establecidos en el artículo 4 del Código Orgánico Monetario y Financiero<sup>44</sup>, destacamos el principio de inclusión y equidad de estas actividades en la sociedad, que también rescata la Constitución ecuatoriana.<sup>45</sup> No se puede hablar de inclusión financiera, si la ciudadanía no cuenta con instrumentos que permitan su participación, contribuyendo a ello el desarrollo del mercado asegurador.

Justamente, los microseguros pueden constituirse en vehículos para la inclusión y la equidad, ya que como se ha señalado previamente, este segmento se enfoca principalmente en el sector más pobre de la población, que se encuentra excluido de estas herramientas de protección. Es cierto que en Ecuador el seguro no tiene la relevancia constitucional que tiene el sector financiero, pero existe otra normativa que sí termina reconociendo su necesidad de supervisión y control.

Ahora bien, el Estado puede apoyarse del seguro para garantizar muchas de las obligaciones que le corresponden de acuerdo a la Constitución e instrumentos internacionales. Pero a continuación nos centraremos en identificar aquellos objetivos que pueden promoverse a través de incentivar específicamente el microseguro, es decir, aquellos que están enfocados en mejorar la calidad de vida del sector más vulnerable de la población y garantizar el ejercicio de sus derechos.

El numeral cinco del artículo tres de la carta magna señala que, es un deber primordial del Estado: Planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir. Consecuentemente, los objetivos de desarrollo definidos por el Gobierno ecuatoriano hasta el 2021, también señalan la responsabilidad del Estado en incentivar y coadyuvar al desarrollo de mecanismos alternativos de distribución de riesgos, que hagan frente a la pobreza y que permitan a las personas acceder al buen vivir.<sup>46</sup>

Los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo que pueden alcanzarse mediante el impulso del microseguro, son los siguientes:

---

<sup>44</sup> Ecuador, *Código Orgánico Monetario y Financiero*, Registro Oficial No.332, Segundo Suplemento, 12 de septiembre 2014

<sup>45</sup> Ecuador, *Constitución de la República del Ecuador*, Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008, art. 367.

<sup>46</sup> Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, *Plan Nacional de Desarrollo: 2017-2021* (Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017), 53-104, [https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\\_0K.compressed1.pdf](https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf)

- Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, y afianzar la dolarización.<sup>47</sup> Las metas previstas para este objetivo, y que interesan para efectos de este trabajo, consideran el incremento del crédito comercial y productivo, nuevas operaciones de microcrédito y vivienda de interés público a través de políticas de acceso a crédito y servicios financieros, y fomento de la inclusión financiera. Como ya se ha dicho, el microseguro puede ayudar a la consecución de este objetivo, en tanto que permita garantizar el pago de los créditos que otorga el sector financiero y con ello la sostenibilidad del sistema y el acceso a más crédito y en mejores condiciones.

- Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.<sup>48</sup> Una de las metas del gobierno central, es incrementar la productividad, por ejemplo, en el sector agrícola. Esta meta es realizable junto con una de las formas más conocida de microseguro, el seguro agrícola, mismo que se encuentra destinado a proteger el producto de esta actividad frente a eventos adversos de la naturaleza. El desarrollo del sector agrícola permitiría reducir las desigualdades que existen entre las zonas rurales y las zonas urbanas del país.

- Objetivo 6: Desarrollar las capacidades productivas y del entorno para lograr la soberanía alimentaria y el Buen Vivir rural.<sup>49</sup> Respecto a los derechos contemplados por la Constitución, que son necesarios para el buen vivir, podemos considerar al microseguro enfocado en la protección de la producción, y como consecuencia de ello, poder garantizar la autosuficiencia de alimentos sanos.<sup>50</sup> Adicionalmente los microseguros de salud podrían garantizar acceso al sistema de salud a la población más pobre del país.

Ninguna de las políticas o metas del Plan Nacional de Desarrollo del Ecuador para el 2021, previstas para alcanzar estos objetivos, hace mención a la inclusión de los seguros a través de mecanismos de estímulo a la actividad del microseguro. Tampoco se considera el desarrollo del seguro, menos aún del microseguro como mecanismo que permitirá alcanzar estos objetivos.

A pesar de que el Plan de Desarrollo Nacional ecuatoriano señala que los objetivos que lo integran comulgan con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, para el 2030, encontramos que mientras estos últimos si consideran el

---

<sup>47</sup> Ibid., 76.

<sup>48</sup> Ibid., 80.

<sup>49</sup> Ibid., 84.

<sup>50</sup> Ecuador, *Constitución de la República del Ecuador*, Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008, art. 281.

incentivar el sector de seguros, el Plan Nacional de Ecuador no lo hace. Así, el octavo objetivo de ODS de Naciones Unidas: “Trabajo decente y crecimiento económico”, establece como meta “Fortalecer la capacidad de las instituciones financieras nacionales para fomentar y ampliar el acceso a los servicios bancarios, financieros y de seguros para todos.”<sup>51</sup>

A su vez, con el fin de erradicar la pobreza, los ODS establecen como meta el poner en práctica a nivel nacional, sistemas y medidas apropiadas de protección social para todos. Textualmente dispone:

Para lograr este Objetivo de acabar con la pobreza, el crecimiento económico debe ser inclusivo, con el fin de crear empleos sostenibles y de promover la igualdad. Los sistemas de protección social deben aplicarse para mitigar los riesgos de los países propensos a sufrir desastres y brindar apoyo para enfrentarse a las dificultades económicas. Estos sistemas ayudarán a fortalecer las respuestas de las poblaciones afectadas ante pérdidas económicas inesperadas durante los desastres y, finalmente, ayudarán a erradicar la pobreza extrema en las zonas más empobrecidas lograr una amplia cobertura de los pobres y los vulnerables, al tiempo que señala que los sistemas de protección social deben aplicarse para mitigar los riesgos de los países propensos a sufrir desastres y brindar apoyo para enfrentarse a las dificultades económicas. Estos sistemas ayudarán a fortalecer las respuestas de las poblaciones afectadas ante pérdidas económicas inesperadas durante los desastres y, finalmente, ayudarán a erradicar la pobreza extrema en las zonas más empobrecidas.<sup>52</sup>

Si bien, no es asunto central de este trabajo de investigación, se ha buscado demostrar la responsabilidad que tiene el Estado en incentivar la inclusión de seguros, especialmente cuando se trata de asociarlo al cumplimiento de sus obligaciones como garante de derechos y frente al objetivo de erradicar la pobreza, pues solo así se puede demandar políticas públicas y regulaciones adecuadas y conducentes al propósito planteado en esta investigación.

### **3. Barreras de entrada del microseguro**

Las barreras que impiden el desarrollo del microseguro pueden ser analizadas desde la oferta, es decir, ¿cuáles son las causas por las cuales las compañías de seguros prefieren continuar con el negocio tradicional, y no explotar el mercado de

---

<sup>51</sup> Naciones Unidas, *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe* (LC/G.2681-P/Rev.3), Diciembre 2018, 39, [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141_es.pdf)

<sup>52</sup> *Ibid.*, 15.

microseguros?; y desde la demanda, que viene a explorar las causas que inhiben al consumidor de solicitar este servicio.

En cuanto a las barreras de entrada desde la demanda, el Fondo para la Innovación en Microseguros de la OIT, ha señalado algunas percepciones, como, la falta de conocimiento de los productos, su asequibilidad y el desconocimiento del riesgo por parte del consumidor.<sup>53</sup> Estas barreras obedecen a condiciones y circunstancias sociales y de mercado, y poco se puede atribuir de ello a la regulación, por lo que no son objeto de esta investigación. Esto dejando en claro que, a pesar de no estar asociadas a asuntos directamente regulatorios y si de mercado o conductas sociales, si podrían ser atacadas, hasta cierto punto, por una regulación impulsora de seguros inclusivos, políticas públicas apropiadas para este objetivo y mecanismos de supervisión adecuados.

Ahora bien, respecto a las barreras de entrada desde el lado de la oferta, si bien estas también pueden considerar componentes no regulatorios como composición de mercado, apetito de riesgo, incentivos comerciales o factores operativos, a estas causas se suman barreras de entrada de carácter regulatorio que son el objetivo de este estudio, y que, una vez identificadas, nos ayudarán a establecer, si debe o no existir en el Ecuador un marco regulatorio específico de microseguros, y de ser así, cómo debería conducirse esta regulación para eliminar barreras de entrada desde la oferta, e incentivar el desarrollo de microseguros en el país.

Por ello, si bien se revisará brevemente, barreras desde el lado de la demanda, nos concentraremos prioritariamente en dilucidar la problemática jurídica de aquellas condiciones o características regulatorias que resultan barreras de entrada para el microseguro, desde el lado de la oferta.

#### **a. Barreras de entrada desde la demanda:**

Se trata de limitaciones que se fundamentan en características sociales y culturales del público objetivo del microseguro, razones por las cuales, las personas del percentil más pobre de la población se inclinan por una transferencia de riesgos informal, y aíslan de sus opciones, la contratación de un seguro para afrontar los riesgos a los que están expuestos. De las barreras enlistadas por el Instituto de Ciencias del Seguro de Fundación Mapfre, las más relevantes corresponden a niveles de pobreza excesivos, falta de

---

<sup>53</sup> Michal Matul, Aparna Dalal, Ombeline De Bock y Wouter Gelade, “¿Por qué las personas no compran microseguros y qué podemos hacer al respecto?”, *Fondo para la Innovación en Microseguros*, Nota informativa N.º 17 (Oficina Internacional Trabajo) (2013) <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-estudio-de-caso-por-que-las-personas-no-compran-microseguros-y-que-podemos-hacer-al-respecto-4-2013.pdf>

conocimiento, ubicaciones rurales alejadas y las costumbres tradicionales.<sup>54</sup> A continuación se explican estas barreras rápidamente.

- Niveles de pobreza extremos:

Si bien la liquidez que puedan tener las personas más pobres para costear un servicio intangible o el nivel de prioridad que destinan a contratar un servicio de prevención, es una barrera para el adecuado desenvolvimiento del seguro en general, es importante mencionar, que esto se debe, en la mayoría de los casos, a que las personas se anticipan a pensar que los productos de seguro son caros o son servicios de lujo.<sup>55</sup>

Contrario a lo que se puede pensar, el objetivo del microseguro es llegar a las personas incluidas en el primer quintil poblacional por ingresos (Q1) que representa a la porción más pobre de la población, por lo tanto, los productos deben considerar la característica de asequibilidad, sin descuidar su sostenibilidad técnica. Para esto se debe considerar alternativas como flexibilidad en los pagos y subsidios gubernamentales. Estas alternativas ayudarán a que los productos sean accesibles, pero no servirán de mucho, si se espera un producto con amplios márgenes de rentabilidad para la institución aseguradora. No se puede perder de vista las posibilidades económicas del público objetivo y en consecuencia se deben establecer márgenes de rentabilidad de los productos, acorde con el público objetivo.

- Carencia de cultura general y financiera:

El público objetivo desconoce la figura del seguro y desconoce sus beneficios. Además, las personas que se han familiarizado con el sistema de microseguros, no confían en su utilidad. Es por ello, que esta barrera solo puede superarse con una importante inversión en información y educación al consumidor en el ámbito financiero, de riesgos y seguros, que pueda ir de la mano con el diseño y oferta de los productos de microseguros.

- Ubicación geográfica del público objetivo:

---

<sup>54</sup>Francisco Javier Garayoa, Marta de la Cuesta González, Cristina Ruza y Paz Curbera, *Experiencias de Microseguros en Colombia, Perú y Brasil - Modelo Socio Agente*, (Madrid, Fundación Mapfre- Instituto de Ciencias del Seguro, 2012), 35-36, <https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/experiencias-en-microseguros-colombia-peru-brasil-modelo-socio-agente.pdf>

<sup>55</sup> Colombia Banca de las Oportunidades, “Estudio de demanda para los microseguros en la población de familias en acción”, 2008, 19, <http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-02/estudio%20demanda%20para%20microseguros%20%20poblacion%20de%20Familias%20en%20Accion.pdf>

Esta barrera es aquella por la cual, los canales de distribución adquieren un papel preponderante en el desarrollo de microseguros, pues de un adecuado canal de distribución depende el que los productos lleguen a zonas geográficas aisladas.

- Arraigo de las costumbres tradicionales:

El público objetivo está acostumbrado a depositar su confianza en modelos informales, como asociaciones comunitarias afines, que han sido tradicionalmente utilizados en sus entornos. Si bien, estos modelos pueden ser eficientes hasta cierto punto, no siempre tienen la posibilidad de cubrir riesgos que afectan a toda la familia o comunidad, y en ocasiones tienden a comprometer sus activos y ahorros dejando a los individuos en una situación de precariedad al afrontar el riesgo. Al no ser útiles estos modelos en pérdidas significativas, las personas tienden a optar por varias opciones que finalmente les son costosas.<sup>56</sup>

#### **b. Barreras de entrada desde la oferta:**

Desde el lado de la oferta, y para efectos de esta investigación, nos interesan aquellas barreras relacionadas con asuntos regulatorios. La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (*International Association of Insurance Supervisors*) conocida por sus siglas “IAIS” y la organización Access to Insurance Initiatives “A2ii”, en su informe “Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros”, han señalado que 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. Entre las barreras regulatorias que han identificado prioritariamente en sus encuestados, se encuentran aquellas relacionadas con la exigencia de divulgación de información y lenguaje técnico complejo, disposiciones que limitan el uso de tecnología e innovación, restricciones normativas atinentes a las formas de pago y carencia de normas específicas de microseguros que diferencien a este segmento del segmento tradicional, entre otras.<sup>57</sup>

Adicionalmente, se han incluido barreras regulatorias desde el lado de la oferta relacionadas con la restricción de proveedores y canales de distribución, también existen

---

<sup>56</sup>Michal Matul, Clémence Tatin-Jaleran y Eamon Kelly, “Mejorando el valor para el cliente: Información procedente de la India, Kenia y Filipinas” en *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*: Tomo II, Craig Churchill Y Michal Matul, (Ginebra, SUI 2012), 357. [http://www.munichrefoundation.org/content/dam/munichre/foundation/publications/2012\\_5\\_es\\_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros\\_VolIII.pdf/\\_jcr\\_content/renditions/original./2012\\_5\\_es\\_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20-%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros\\_VolIII.pdf](http://www.munichrefoundation.org/content/dam/munichre/foundation/publications/2012_5_es_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros_VolIII.pdf/_jcr_content/renditions/original./2012_5_es_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20-%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros_VolIII.pdf)

<sup>57</sup>AII, “Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros”, 2016, 2.

normativas que establecen productos cerrados con exigencias de aprobación y registros complejos, que vuelven difícil su dinamismo, además estrictos entornos de supervisión, por ejemplo, de lavado de activos.

En este acápite, veremos estas barreras desde el lado de la oferta de microseguros, y cómo éstas pueden superarse a través de una normativa proporcional y adecuada para microseguros.

- Requisitos de divulgación e información:

El seguro tradicional exige cumplir con parámetros de información y divulgación en función de asegurar que el cliente conozca con exactitud: i) el producto que adquiere, esto es: sus beneficios, alcance de la cobertura, exclusiones, forma y requisitos para la indemnización; así como, ii) de quién lo adquiere, como: información de la empresa, datos de contacto, situación financiera, sucursales, solvencia, capital, etc.

Además, con el objetivo de asegurar los derechos del consumidor, algunas legislaciones o reguladores exigen que se ponga en conocimiento del cliente, disposiciones legales que terminan transcribiéndose de la misma norma de seguros al material informativo o a la propia póliza.

Esta información en ocasiones y dependiendo las formas en que debe ser expuesta, podría ocasionar el incurrir en costos significativos que terminan afectando la prima del producto, o su rentabilidad. Para productos de seguro pequeños, donde el margen de rentabilidad es menor a un producto tradicional, y el público objetivo podría no tener un interés o la educación necesaria para comprender cierta información, que además en ocasiones no está en la capacidad de contrastar, se discute si se justifica una cantidad excesiva de información y si ésta cumple con su objetivo de precautelar al consumidor.

También se debe considerar si existen otros mecanismos que permitan alcanzar niveles de protección al consumidor y entendimiento de los productos y oferentes, que suplan la necesidad de incurrir en gastos significativos de información y divulgación.

Superar esta barrera implica establecer disposiciones que exijan una difusión mínima en cuanto a forma y contenido de la información para clientes de microseguros, asegurando que el cliente se vea beneficiado de la información y que el oferente no tenga que incurrir en gastos significativos.<sup>58</sup>

- Lenguaje de los clausulados:

---

<sup>58</sup> IAIS, “Documento de aplicación de la IAIS sobre regulación y supervisión en apoyo a los mercados inclusivos de seguros”, 2013, párr. 3.24.

Existen regulaciones que exigen que los clausulados contemplen un lenguaje técnico y riguroso. Inclusive, como ya se ha dicho, en ocasiones se exige que ciertos artículos de la ley se incorporen en los textos de las pólizas. Esto hace que los clausulados sean complejos y que inhiban al público objetivo de contratar productos que no siempre pueden comprender.<sup>59</sup> Los aseguradores finalmente reconocen que estas regulaciones serán un impedimento para generar la confianza que se requiere en el consumidor de microseguros y desisten en diseñar este tipo de productos. Creemos que esta barrera va de la mano con la divulgación de la información.

- Pólizas completamente electrónicas:

En algunos países sigue siendo un requisito que los contratos de seguro y demás documentos de suscripción cuenten con una firma autógrafa del cliente, para confirmar su aceptación, dejando sin sustento la posibilidad de incursionar en pólizas electrónicas. Como resulta lógico pensar, esto se traduce en gastos operativos de entrega y recolección de material que no pueden ser trasladados al cliente y al ser trasladados al oferente se reduce o elimina su margen de ganancia, produciéndose un desincentivo directo para que aseguradores opten por crear microseguros para el mercado de seguros subatendido.

Por otro lado, toda regulación que obstaculiza mecanismos tecnológicos para el desarrollo de esta actividad es contraria a la característica de innovación que tiene que acompañar toda la vida de los productos de microseguros. No se trata solo de asegurar que exista una póliza electrónica abalada por la regulación, sino también que el ente de control y supervisión incluya a la tecnología como una característica de en sus procesos de supervisión.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, cabe señalar que no parecería que el permitir en la regulación el uso de pólizas electrónicas viabilice *per se* el mercado de microseguros, pues el público objetivo no necesariamente cuenta con la tecnología suficiente o carece completamente de herramientas tecnológicas para recibir y aceptar una póliza electrónica. Es conviene hablar de barreras regulatorias a la innovación y tecnología en microseguros, desde la comercialización del producto hasta la reclamación y pago, o de falta de incentivos regulatorios para mejorar la operatividad y los procesos con innovación y tecnología.

- Regulación específica para microseguros:

---

<sup>59</sup>AII, “Enfoques proporcionales para la divulgación de información”, Access to Insurance Initiative, 2017, 4, <https://www.a2ii.org/fr/media/2866/download>

Sobre este punto, cabe resaltar dos consideraciones que se complementan. En primer lugar, el inconveniente que representa para los operadores formales, que quieren entrar en el segmento de microseguros, el verse completamente regulados en su actividad general pensada para seguros tradicionales, versus operadores informales que no se deben a ninguna regulación y, por tanto, obtienen una ventaja competitiva frente a los primeros. Las regulaciones específicas determinan quienes pueden trabajar en este segmento además de aseguradoras comerciales y, cuáles son los requisitos que deben cumplir para ello,<sup>60</sup> creando facilidades, pero también asegurando protecciones al consumidor.

En segundo lugar, los beneficios que podría representar una regulación específica que flexibilice el cumplimiento de ciertas obligaciones, cuando se trata de microseguros y la aplicación de una supervisión prudencial.

- Permitir el uso de diversos mecanismos de pago.

La mayoría de las regulaciones tienen estrictas disposiciones relacionadas con el medio y el plazo de pago de las primas y consecuentemente se aplican otras obligaciones técnicas y financieras como el manejo de cartera, provisiones, cancelaciones, entre otros. Estas disposiciones regulan de manera general el pago de seguros tradicionales y guardan sentido cuando pensamos en este tipo de seguros. Sin embargo, estas disposiciones no se ajustan a la dinámica de pagos del mercado de microseguros, que también sobre este punto requiere flexibilidad.

El mercado –meta del microseguro a menudo tiene fluctuaciones de dinero en efectivo que son irregulares e impredecibles. Para minimizar los colapsos (y maximizar las renovaciones), el mecanismo de pago de prima tiene que encontrar la forma de repartir los pagos a fin de que correspondan con los períodos en que las familias tienen un excedente de ingresos.<sup>61</sup>

El público objetivo del microseguro obedece al sector de la población que en su mayoría cuenta con empleo precario y, por consiguiente, su remuneración es fluctuante. No se trata exclusivamente de mejorar la condición de pago de prima de los asegurados extendiendo el plazo de pago; cuando se trata de microseguros, esta flexibilidad para el asegurado también debe reflejarse en obligaciones proporcionales para el asegurador, respecto al manejo de la cartera de primas de microseguros y la aceptación de mecanismos

---

<sup>60</sup> Martina Wiedmaier- Pfister y Arup Chatterjee “Un entorno de regulación para el microseguro” en *Protegiendo a los pobres. Un compendio de microseguros*, Tomo I, ed. Craig Churchill, trad. Dorelisse Juarbe Jiménez, (Ginebra, SUI 2009), 531.

<sup>61</sup> *Ibíd.* 170.

de pago que simplifiquen el proceso y disminuyan costos operativos, como mecanismos electrónicos o permitir el cobro de prima al canal de distribución.

**c) Otras barreras regulatorias:**

- Restricciones o limitaciones al uso de canales de distribución:

Los países que no tienen una regulación específica para microseguros, suelen tener estrictas normas de carácter general, respecto a quienes pueden comercializar los productos de seguros. Es así como en algunas legislaciones la gestión y colocación de seguros es exclusiva para aquellos agentes o agencias que se encuentran registrados ante la entidad de control, por lo cual se encuentran supervisados y, además, deben cumplir con ciertos parámetros para su constitución y conocimiento del seguro específico en el que buscan trabajar. Por consiguiente, este tipo de regulaciones restringen el uso de canales alternativos, autorizando el uso exclusivo de canales tradicionales.

Esta estructura de intermediación tradicional representa importantes costos para las aseguradoras, conocidos como “gastos de adquisición”, que a su vez se contemplan en las tarifas de primas. Como ya se ha visto, los microseguros son productos de costos reducidos cuyos gastos de adquisición deben ser mínimos o nulos para que el producto sea rentable y accesible. Los agentes tradicionales de seguros, a menudo, no se interesan en gestionar productos de microseguros porque no pueden percibir importantes comisiones de éstos.

Además de que los agentes tradicionales no se encuentran dispuestos a gestionar estos productos, este tipo de regulaciones prohíbe que las aseguradoras busquen canales alternativos que podrían brindar un mejor servicio y acceder con mayor facilidad al público objetivo, disminuyendo sustancialmente los costos de adquisición que se verán comprendidos en la operación habitual del canal.<sup>62</sup> Más adelante se verá cuáles serían estos canales y como han sido utilizados en regulaciones, donde se ha permitido el uso de canales alternativos de distribución para este tipo de seguros.

- Aprobación y registro complejo de productos:

Como ya se ha mencionado, el desarrollo de microseguros va más allá de bajar costos y montos asegurados a los productos ya existentes. Es necesario incentivar el diseño de productos nuevos, bajo el estudio de las necesidades del público objetivo de microseguros. Existen reguladores que exigen a sus supervisados el registro y aprobación de las condiciones del producto y sus tarifas, previo a su comercialización. Estos

---

<sup>62</sup> IAIS “Aspectos de Regulación y Supervisión de Microseguros”, Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, 2007, 17. <https://a2ii.org/es/media/2860/download>

procedimientos pueden retardar la colocación y, desmotivar la creación de nuevos productos. Para acelerar la colocación de los microseguros, se alienta la supervisión posterior que no limita la comercialización de un producto, hasta que este haya sido aprobado.

Adicionalmente, existen regulaciones que conciben la estructura y métricas de los productos de acuerdo a la naturaleza del riesgo, que amparan y no permiten o aprueban productos combinados, destinados a cubrir riesgos indistintos y desasociadas por su naturaleza, también conocidos como productos “composite”.<sup>63</sup>

- Regulación sobre lavado de activos:

A pesar de que la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros establece que la lucha contra el lavado de dinero y el combate contra el terrorismo, consiste en un principio universal *por lo que no necesitan una adaptación en sus criterios esenciales para ser aplicados al mercado de los microseguros*.<sup>64</sup> El Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI) establece un enfoque de supervisión basado en riesgos en el que se pueden encontrar casos de bajo riesgos de lavado de activos y, que por tanto, ameritan flexibilidad en los procesos de “Conozca a su Cliente”:

Hay circunstancias en las que el riesgo de lavado de activos o financiamiento del terrorismo puede ser menor. En estas circunstancias, y siempre que medie un análisis adecuado del riesgo por parte del país o la institución financiera, puede ser razonable que un país permita a sus instituciones financieras aplicar medidas simplificadas de DDC.<sup>65</sup>

Y es que los esfuerzos para prevenir estos delitos y, por tanto, las disposiciones de lavado de activos relacionadas con un conocimiento adecuado del cliente para detectar alertas de lavado de activos, terrorismo y otros delitos, resultan procesos complejos que no se entienden con facilidad y el público objetivo de microseguros no siempre los conoce.<sup>66</sup>

A pesar de que el control de este tipo de delitos es necesario en el sector de seguros, se cree que los requisitos de prevención de lavado de activos y otros delitos semejantes, deben ser proporcionales a los riesgos que representan los productos y el

---

<sup>63</sup> Ibid. 25.

<sup>64</sup> Mariana Pinzón Caicedo, “Consideraciones para la regulación en microseguros”, *Revista FASECOLDA*, N.º 141, (2011) 34, [https://app.mapfre.com/documentacion/publico/en/catalogo\\_imagenes/grupo.do?path=1067202](https://app.mapfre.com/documentacion/publico/en/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1067202)

<sup>65</sup> GAFIC, “Recomendación 10: Debida diligencia del cliente”. *En 40 recomendaciones del GAFI*, accedido 15 de Julio de 2020, párr. 16, <https://www.cfatfgafic.org/es/documentos/gafi40-recomendaciones/416-fatf-recomendacion-10-debida-diligencia-del-cliente>

<sup>66</sup> Angela Chaves, “Lavado de activos en el mercado de seguros inclusivos”, *Revista FASECOLDA* N.º 159, (2015), 70-72, <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/view/160>

público objetivo al que éstos se encuentran dirigidos. En el caso que nos ocupa, se habla de productos que por su estructura son de coberturas y primas muy pequeñas, lo cual disminuye en gran medida o elimina el riesgo de lavado de activos a través de estos productos.<sup>67</sup>

---

<sup>67</sup> Ibid., 70-72.

## Capítulo segundo

### La regulación de microseguros en México, Perú y Brasil

Este capítulo busca presentar los aspectos más importantes del microseguro desde la perspectiva regulatoria de algunos países de la región, que han logrado incentivar y desarrollar este segmento de seguros. Se ha optado por analizar los países más cercanos a Ecuador que a su vez, han evidenciado avances significativos en la materia y tienen una norma específica sobre microseguros. Es así que en este capítulo revisaremos los asuntos más importantes de la regulación de microseguros en México, Perú y Brasil.

El estudio de cada una de estas legislaciones comprende: i) Un análisis de cómo la legislación de cada país adapta su regulación para hacer frente a las barreras regulatorias comúnmente aceptadas por la doctrina, desde el lado de la oferta. Entendiéndose por estas a la definición de microseguros en la legislación, disposiciones atinentes a la operatividad del contrato de seguros, el diseño de los productos y la comercialización; y, ii) La identificación de elementos diferenciadores en la regulación de cada uno de estos países, que promueven el desarrollo de microseguros.

Se priorizará el análisis de la norma específica de microseguros, sin embargo, se anticipa que algunos aspectos importantes no se regulan específicamente para microseguros, sino para toda la actividad aseguradora, en cuyo caso será necesario dilucidar la norma general de seguros.

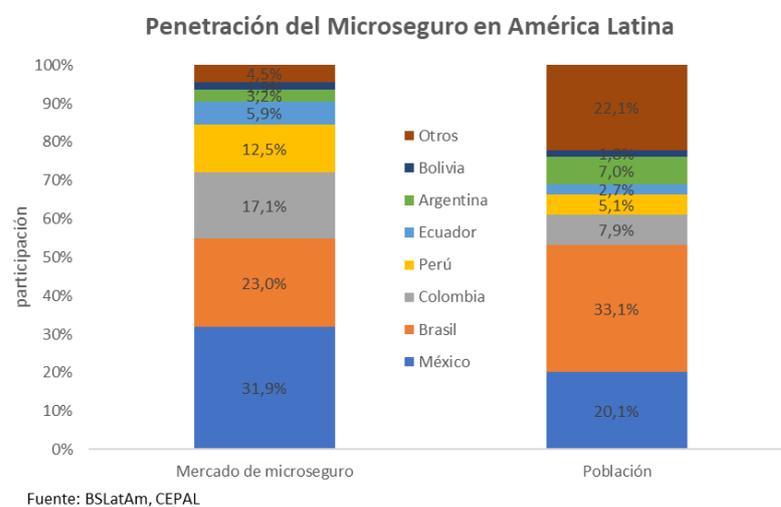
Antes de abordar la regulación, país por país, se analiza la penetración del microseguro en América Latina con énfasis en los países incluidos en esta investigación: México, Brasil, Perú, y Ecuador.

El microseguro apenas representa el 7,6% del mercado asegurable en la región, lo que evidencia la poca penetración que todavía existe en los países de América Latina. Adicionalmente, vale señalar que cuatro países representan el 84% del mercado de microseguro: México, Brasil, Colombia, y Perú<sup>68</sup>. Esos países tienen esa alta penetración

---

<sup>68</sup>BSLatAm, “Investigación de Mercado: Microseguros en América Latina”, *Banca y Seguros en América Latina*, 2016, 4, <https://www.bslatam.com/AbstractBSLatAmMicrosegurosEnAmericaLatinaReporteSectorialDeMercado.pdf>.

a pesar de aportar con el 66% de la población de la región<sup>69</sup>. De acuerdo a estas estadísticas Ecuador se ubicaría en el quinto lugar en el mercado de microseguros con una participación del 5,9%<sup>70</sup>, aunque sólo representa el 2,7% de la población<sup>71</sup>. Sin embargo, los números de Ecuador están sobreestimados ya que al no tener una conceptualización de microseguros, se consideran como microseguros todos los seguros masivos de desgravamen que los tarjetahabientes mantienen, usualmente beneficiando a segmentos acomodados de la población, y no a los sectores vulnerables, que como hemos sostenido a lo largo de esta investigación, son el público objetivo y la característica esencial del microseguro.



Una investigación desarrollada por la organización internacional Microinsurance Network para el año 2013, identificó que cerca de 50 millones de habitantes en América Latina contaban con algún tipo de microseguro. Por tipo de cobertura, 32,5 millones contaban con seguros de vida, 20,9 millones con protección frente a accidentes personales, 19,7 millones con seguro de desgravamen, 7,6 millones con seguros de salud, y 2,2 millones con seguros agrícolas. Es importante destacar que *“el volumen de cobertura por producto suma más que el total de vidas cubiertas, dado que muchos productos se suman como adicionales a un microseguro primario. Así, muchas personas*

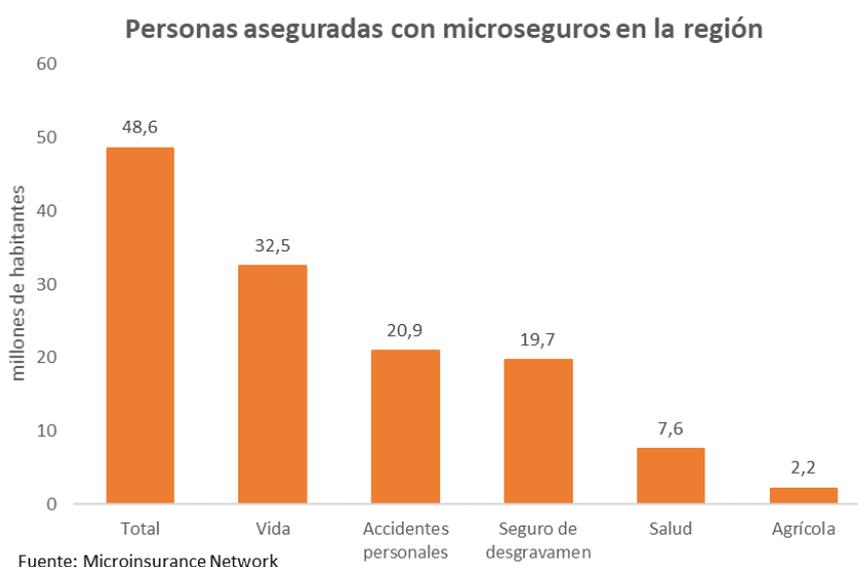
<sup>69</sup> Naciones Unidas, *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, Marzo 2021, <https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegrada.asp?IdAplicacion=1&idTema=1&idIndicador=31&idioma=e>

<sup>70</sup>BSLatAm, “Investigación de Mercado: Microseguros en América Latina”, *Banca y Seguros en América Latina*, 2016, 4.

<sup>71</sup>Naciones Unidas, *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, Marzo 2021.

*están protegidas contra más de un tipo de riesgo*”<sup>72</sup>. Estas estadísticas también muestran que la problemática para establecer el alcance del microseguro en Ecuador, se replica en toda la región, ya que muchas aseguradoras incluyen dentro de esas estadísticas la provisión de seguros masivos, donde no se logra determinar si efectivamente el beneficiario es una persona que está en la base de la pirámide.

Con dichas salvedades, el mercado de microseguro en su definición más amplia cubriría al 7,9% de la población de la región. Aproximadamente 94 aseguradoras distribuidas en 21 de los 32 países de la región participarían de ese negocio mediante la oferta de más de 200 productos de microseguros<sup>73</sup>.



A pesar de la reciente atención que las aseguradoras están dando al mercado de microseguros, al estar constituido este por pequeñas operaciones distribuidas entre millones de beneficiarios, su participación dentro del mercado asegurador sigue siendo marginal. Así, apenas el 0,5% de los \$184.000 millones de las primas emitidas en la región corresponderían a microseguros, implicando primas por aproximadamente \$820 millones<sup>74</sup>. Dos tercios de esas primas de microseguros corresponderían a vida, seguidos de accidentes personales con una participación del 13% y seguro para propiedades con el 9%. Pero se observa un esfuerzo de las aseguradoras por diversificar sus productos, ya

<sup>72</sup> Michael J. McCord y Katie Biese, *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: Un mercado cambiante*, (Luxemburgo, Microinsurance Network, 2015), 5-6, <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/unknown/el-panorama-de-los-microseguros-en-america-latina-y-el-caribe-un-mercado-cambiante.html>

<sup>73</sup> *Ibíd.*, 5.

<sup>74</sup> *Ibíd.*, 8.

que previamente los seguros de vida habían llegado a representar tres cuartas partes de las primas de microseguros en la región<sup>75</sup>.

Al analizar la evolución del mercado por país, se constata que entre los más dinámicos se ubican Brasil, México, y Perú. En el primero, las primas crecieron en forma explosiva entre 2013 y 2016, al registrar una expansión del 1.799%, pasando de apenas 3,5 millones a más de \$65 millones en sólo tres años, dos años después de incorporar la normativa de microseguros en su regulación.

En Perú el crecimiento también fue muy dinámico con una expansión del 566% en las primas de microseguros emitidas, que pasaron de \$2,9 millones en 2013 a 19,6 millones en 2016. Finalmente, en el mercado mexicano el microseguro registró un crecimiento interanual del 36% entre 2007 y 2017. “Perú, México, Brasil [...] son unos de los países vanguardistas que disponen de una regulación avanzada a nivel de microseguro”, lo que se mostraría en el dinamismo de estos mercados y ratificaría la importancia de ella para su desarrollo<sup>76</sup>.

En el caso de México, el ente regulador diferencia claramente lo que son seguros masivos de microseguros. Así, el primero es un mercado que atiende a la población en general y que alcanzó primas por \$7.753 millones de pesos en 2019, mientras que el segundo está exclusivamente enfocado en atender a personas de escasos recursos y generó primas por \$208 millones de pesos en el mismo año. La distribución por riesgo cubierto también difiere, ya que en seguros masivos el 48% de primas corresponde a daños, el 39% a accidentes personales, y el 13% a vida; mientras que en microseguros el 72% es vida, el 20% accidentes personales, y el 8% daños. A pesar de que el microseguro sigue siendo un mercado pequeño dentro del mercado asegurador mexicano, el mismo ha aumentado su participación durante los últimos años, pasando de representar algo más del 1% de las primas del sector en 2014, a aportar con casi el 3% en 2019<sup>77</sup>.

Información reciente sobre el mercado asegurador en Brasil muestra que las primas de microseguros alcanzaron los \$355 millones de reales en 2019, su nivel más alto desde que existen estadísticas disponibles. Sin embargo, las primas de microseguros

---

<sup>75</sup> A2F Consulting, *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: El Mapa Mundial del Microseguro*, (Luxemburgo, Microinsurance Network, 2018), 9, [https://microinsurancenet.org/sites/default/files/MI%20Landscape%20Study%202017%20Final%20Report\\_SP\\_vf\\_0.pdf](https://microinsurancenet.org/sites/default/files/MI%20Landscape%20Study%202017%20Final%20Report_SP_vf_0.pdf)

<sup>76</sup> *Ibíd.*, 17.

<sup>77</sup> CNSF, *Microseguros: Primer Informe del Panorama General en México*, (México, CNSF: Comisión Nacional de Seguros y Finanzas, 2019), 8, [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/593067/1er\\_Informe\\_sobre\\_el\\_Panorama\\_General\\_de\\_los\\_Microseguros\\_en\\_M\\_xico\\_\\_2\\_.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/593067/1er_Informe_sobre_el_Panorama_General_de_los_Microseguros_en_M_xico__2_.pdf)

llegaron a representar menos del 1% de todas las primas emitidas por el mercado asegurador brasileiro en 2019, mostrando que, a pesar de su dinamismo, el microseguro sigue teniendo una importancia marginal en el volumen de negocio de las aseguradoras en ese país<sup>78</sup>. Los microseguros más comunes en Brasil son los funerarios, de vida, desempleo, propiedad, accidentes personales, salud, préstamos, y agrícolas. Como ocurre en el resto de la región, los seguros de vida concentran buena parte del microseguro en Brasil<sup>79</sup>.

En el caso de Perú, el ente encargado de supervisión, diferencia claramente lo que es microseguro, frente a lo que son los seguros masivos. Aunque en los dos casos se busca atender a un mercado tradicionalmente excluido del mercado asegurador, los primeros están dirigidos a personas de bajos ingresos, mientras que los segundos atienden indistintamente a la población en general. En Perú, el mercado de seguros masivos aseguró a 23,5 millones en 2018, mientras que las primas de microseguros protegieron a 5,2 millones de personas el mismo año. El número de beneficiarios de microseguros se ha estabilizado en los últimos años, pero el monto de primas emitidas ha seguido creciendo al 30% anual, hasta superar los \$90 millones de soles en 2018<sup>80</sup>.

## 1. México

En México, el marco regulatorio en materia de seguros, lo expide la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en adelante “CNSF”, que, a su vez, ha compilado las disposiciones regulatorias de seguros, incluidas aquellas relativas a microseguros, en el documento denominado Circular Única de Seguros. Es a finales del año 2008 cuando se incorpora al marco regulatorio de seguros el microseguro, acreditándolo como un segmento específico y proporcionándole un concepto propio.

Debido a que los integrantes del mercado asegurador son considerados como prestadores de servicios de intermediación financiera, en lo que respecta a la protección al consumidor, las entidades de seguros se rigen por las normas de protección al usuario

---

<sup>78</sup> Brasil, SUSEP, *Relatório Mensal do Mercado Supervisionado*, 10 de febrero de 2019, [http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-2019/ReleaseMensal\\_Dez2019.pdf](http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-2019/ReleaseMensal_Dez2019.pdf)

<sup>79</sup> José Fabiano da Serra Costa, Marcelo Correa Bento, Renato da Conceicao dos Santos, *Avaliação de Demanda de Microseguros utilizando o Método de análise hierárquica*, (Brasil, 2017), [http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_243\\_408\\_32297.pdf](http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_243_408_32297.pdf)

<sup>80</sup> Carla Chiappe Villegas, “Alcances de la Regulación y la Supervisión de Microseguros en Perú”, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, (Perú 2009), <http://foro2019.rfd.org.ec/wp-content/uploads/2019/09/exposiciones/3-Viernes-20/Panel-1/carla-chiappe-SS-AFP-Peru.pdf>

de servicios financieros, por las que los asegurados pueden interponer quejas del servicio ante la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras, conocida como “CONDUSEF”.

En lo que se relaciona con la protección y defensa de los derechos de usuarios de seguros, la “CONDUSEF” está facultada principalmente para: i) atender consultas, ii) atender y resolver reclamaciones, iii) ejecutar un procedimiento conciliatorio entre usuario e institución y arbitrar conflictos de la materia.<sup>81</sup>

Salvo en los casos en que la “CONDUSEF” actúa como árbitro, esta también puede ejercer la defensa jurídica de las reclamaciones de los usuarios<sup>82</sup> de forma gratuita, siempre que los usuarios así lo hayan requerido y, además, demuestren que no cuentan con recursos para contratar una defensa privada.<sup>83</sup>

### **1.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización.**

La definición de microseguros adoptada por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de México, nace de la segmentación de los tipos de seguro que esta entidad regula. La Comisión diferencia entre los seguros tradicionales de los seguros de pensión, de salud y finalmente de los microseguros. Sobre los microseguros señala:

Serán aquéllos que se ubiquen dentro de algunas de las operaciones de seguros de vida, daños o accidentes y enfermedades, excepto los seguros a los que se refieren las fracciones II, XI, XI Bis y XI Bis-1 del artículo 8o. de la LGISMS, y tengan como propósito promover el acceso de la población de bajos ingresos a la protección del seguro mediante la utilización de medios de distribución y operación de bajo costo.<sup>84</sup>

Cabe resaltar que esta definición, además de identificar al segmento de población de bajos ingresos como un elemento característico de este tipo de seguro, también otorga importancia a los medios de distribución y operación, de los cuales, dispone que deben ser de bajo costo; esto es relevante pues a través de esta investigación, se analizará cómo incluir a los elementos de distribución y operación en la definición de microseguros, se anticipa a que, tanto la comercialización como la operatividad, deben ser considerados en

---

<sup>81</sup> México, *Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros*, 9 de marzo de 2018, art.11., [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/64\\_090318.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/64_090318.pdf)

<sup>82</sup> *Ibíd.*, art. 85.

<sup>83</sup> *Ibíd.*

<sup>84</sup> México, Comisión Nacional de Seguros, *Circular Única de Seguros*, 30 marzo 2015, art. 5.1.2., [http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20\(30%20Marzo%202015\).pdf](http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20(30%20Marzo%202015).pdf)

la normativa de la materia, con características diferenciadores respecto a los seguros tradicionales.

La regulación mexicana de microseguros, se destaca principalmente, por normar la estructura del contrato y limitar los productos de microseguros. Es así como además de incorporar todas las disposiciones atinentes a la conformación de un producto de seguros, para microseguros se ha definido parámetros adicionales.

En cuanto a lo que se refiere a productos, tanto para microseguros de personas como para microseguros de daños, la regulación establece una suma asegurada o prima mensual máxima, en relación al salario mínimo vigente en el país.<sup>85</sup> Además, se prevé que los productos estén compuestos por exclusiones generales que no guardan relación con el riesgo individualizado y, una estandarización de la vigencia de los productos de microseguros de personas de forma anual y automática, salvo casos específicos como seguros ligados a créditos.

Si bien, el diseño de productos es discrecional de cada entidad aseguradora, para los ramos en los que esté autorizada a operar, y entre estos los microseguros, la legislación mexicana exige que los aseguradores ofrezcan productos básicos estandarizados, al tiempo que reconoce y regula la elaboración de productos empaquetados.

Los productos básicos estandarizados, son aquellos que buscan cubrir riesgos comunes a todas las personas. La norma exige que las aseguradoras mexicanas al menos registren productos básicos estandarizados de: vida, accidentes personales, gastos médicos, salud, y responsabilidad civil, en el ramo de automóviles, cuando las empresas operan en estos ramos.

La CNSF es el organismo encargado de establecer el modelo de contrato de adhesión que usarán todas las aseguradoras en cada producto estandarizado, para que, en base a estos parámetros generales diseñen y registren ante la CNSF sus productos básicos, siendo también su obligación informar mensualmente la tarifa total que utilizan, a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros o en su página web, de modo que sean fácilmente comparables para sus clientes.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> Para microseguros de personas individuales, la suma asegurada que no podrá ser superior a 4 veces el salario mínimo, y en el seguro de grupo o colectivo, una suma asegurada que corresponda a cada integrante del grupo o colectividad asegurada, que no podrá ser superior a 3 veces el salario mínimo. Para microseguros de daños una prima mensual correspondiente al riesgo asegurado, que no podrá ser superior a 1.5 días del salario mínimo general.

<sup>86</sup> México, *Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas*, 4 de abril de 2015, art. 208, [https://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas\\_publicas/docs/LISF.pdf](https://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas_publicas/docs/LISF.pdf)

Los productos empaquetados o como la norma los denomina, “productos paquete”, otorgan a las aseguradoras la flexibilidad necesaria para que éstas puedan crear productos de seguro compuestos por varios ramos en un mismo contrato, y así registrarlos ante la CNSF y comercializarlos. El registro de sus clausulados y tarifas bien puede sostenerse sobre la base de éstos mismos, previamente aprobados para los ramos individuales, o bien se puede optar por el registro del clausulado y tarifas específicas para cada paquete.<sup>87</sup>

Como se puede intuir, los productos básicos estandarizados y los productos empaquetados, comparten algunos de los elementos esenciales de los microseguros, como el bajo costo y asequibilidad, fomentando una cultura de seguros inclusivos al llegar a más personas y facilitando así la venta de microseguros y su comprensión entre el público objetivo de microseguros.

Por otro lado, el contrato de microseguros en México es un contrato de adhesión, que entre sus características está el no ser susceptible del pago de rentas y, el prohibir la participación del asegurado en el costo del siniestro, es decir, no contempla una franquicia o deducible. Entre las condiciones contractuales que diferencian un contrato de seguros tradicional y un contrato de microseguros en México, destacamos las siguientes:

1. Aunque debería replicarse para todo tipo de seguros, la regulación mexicana determina que las condiciones de los productos de microseguros deben ser claras y sencillas, que permitan al asegurado su comprensión integral. Pero, además, prevé la inclusión de cláusulas obligatorias de competencia, indemnización por mora y beneficiarios a menores de edad, textualmente dispone:
  - Competencia. En caso de controversia el reclamante podrá hacer valer sus derechos ante la Unidad Especializada de la institución de seguros o en la "CONDUSEF". En todo caso el reclamante podrá acudir directamente ante el juez del domicilio de cualquier delegación de la "CONDUSEF".
  - Indemnización por mora. En caso de mora, la institución de seguros deberá pagar al asegurado o beneficiario una indemnización de conformidad con lo establecido en el artículo 135 Bis de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS)<sup>88</sup>
  - Advertencia. En el caso de que se nombre beneficiarios a menores de edad, NO SE DEBE señalar a un mayor de edad como representante de los menores para efecto de que, en su representación, cobre la indemnización.<sup>89</sup>

---

<sup>87</sup> México, Comisión Nacional de Seguros, *Circular Única de Seguros*, 30 marzo 2015, art. 4.1.15.

<sup>88</sup> *Ibid.*, art. 5.1.23, secc. II, lit. b, núm. 1.

<sup>89</sup> *Ibid.*, art. 5.1.23, secc. II, lit. c.

2. La definición de mecanismos simplificados para el cobro de primas;
3. Un período de gracia de 30 días, para el pago de la prima en seguros anuales y en vigencias menores, períodos de gracia proporcionales. Es importante resaltar que, respecto a toda modalidad de seguro, la Ley sobre el contrato de seguro establece que la prima puede ser fraccionada;
4. Procedimientos simplificados para dar aviso de siniestro y ejecutar el pago de la indemnización, en un plazo máximo de cinco días;
5. Indicación de que se trata de un contrato de adhesión, registrado como microseguro y el número de registro del producto.

Estas características específicas de los productos y los contratos de microseguros, denotan la intención del regulador de que el asegurado de microseguros, conozca el producto que adquiere al tiempo que busca facilitar a las empresas de seguros, la administración de los programas; el hecho de limitar las sumas aseguradas y manejar un contrato de adhesión.

Respecto a la comercialización, el segmento de microseguros en México, se diferencia principalmente de los seguros tradicionales debido a que, si bien la regla general para los productos tradicionales, establece que todo producto de seguros se coloca a través de un agente o corredor de seguros autorizado por la CNSF, para los casos de productos de adhesión, como es el caso de los microseguros, la ley también permite la comercialización a través de personas jurídicas, también conocidas como “personas morales” que no tengan una acreditación, pero que hayan recibido capacitación por parte de las entidades de seguro y cumplan ciertos requisitos que dependerán de su actividad económica principal.

Con ello, además de los agentes corredores de seguros debidamente acreditados, tienen cabida para comercializar microseguros, personas jurídicas prestadoras de servicios distintos a seguros cualquiera sea su actividad económica principal. Las personas jurídicas prestadoras de servicios, que en México pueden comercializar cualquier seguro de adhesión, incluyendo a los microseguros, se dividen en intermediarios financieros y otras personas morales.

En el caso de los intermediarios financieros que están sujetos a la vigilancia de autoridades financieras, éstos deben acreditar ante la CNSF un programa de capacitación especializada que debe impartirse a empleados y apoderados de dicha institución, por

parte de las entidades de seguros con las que trabajan y en función de la complejidad de los productos.<sup>90</sup>

Cuando se trata de otros prestadores de servicios distintos a las entidades financieras, la CNSF es el órgano que define los requisitos que se deban cumplir en cada caso, incluidos requisitos de capacitación según la actividad principal que lleven a cabo estos canales; los productos de seguro que comercializarán y, los mecanismos para prevenir conflictos de interés en la venta de productos de más de una aseguradora.<sup>91</sup> Ninguno de estos prestadores de servicios distintos a seguros está obligado a obtener una evaluación y certificación por parte de la CNSF como es el caso de los agentes corredores de seguros.<sup>92</sup>

En todos los casos, resulta necesario formalizar la relación jurídica entre aseguradora y prestador de servicio, a través de un contrato de prestación de servicios de venta y comercialización de microseguros, que a su vez se registra ante la CNSF junto con los programas de capacitación, en caso de corresponder. Por otro lado, es importante rescatar que la legislación mexicana hace responsable a la entidad aseguradora por los daños o perjuicios ocasionados al asegurado en la comercialización.

Ahora bien, en cuanto a los mecanismos que prevé la legislación mexicana para la comercialización, es de notar que, de forma general, los seguros pueden pactarse a través de un documento formal que contenga la firma autógrafa de las partes, pero también a través de otros mecanismos como: medios electrónicos, ópticos o de cualquier otra tecnología, sistemas automatizados de procesamiento de datos y redes de telecomunicaciones.<sup>93</sup> Estos mecanismos, pueden resultar más sencillos y eficientes especialmente cuando se trata de la venta de productos de microseguros y la misma normativa establece que tienen valor probatorio.

## 1.2. Elementos Diferenciadores

### Mutualidades y Mutualistas de Seguros

---

<sup>90</sup> México, *Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas*, 4 de abril de 2015, art. 103, I.

<sup>91</sup> *Ibid.*, art. 103, II.

<sup>92</sup> México, Comisión Nacional de Seguros, *Circular Única de Seguros*, 30 marzo 2015, art. 2.1.3, II.

<sup>93</sup> México, *Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas*, 4 de abril de 2015, art. 215.

Las coberturas que otorgan las mutualidades representan un importante competidor para los microseguros en México. La normativa mexicana regula a las compañías de seguros y a las sociedades mutualistas de seguros, no así a las mutualidades.<sup>94</sup> La norma abre la posibilidad de que existan asociaciones de personas, denominadas mutualidades que “sin expedir pólizas o contratos, concedan a sus miembros seguros (...)”<sup>95</sup> para cubrir sus riesgos, a través de fondos o aportaciones que realizan sus asociados.

Para el efecto, la normativa ha limitado los ramos en los que pueden operar las mutualidades y, si bien, no se encuentran reguladas o supervisadas por la CNSF o la “CONDUSEF”, se deben ajustar a las reglas que les imponga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, principalmente a los parámetros relacionados con el número de asociados y la relevancia y frecuencia de los seguros que concedan, superados los cuales deben constituirse en sociedades mutualistas de seguros. Cabe señalar que, hasta la fecha en México la Secretaría de Hacienda no ha resuelto la transformación de ninguna mutualidad en Mutualista de Seguros.

Al no estar reguladas ni supervisadas las mutualidades, sin duda trae consigo beneficios y desventajas al mercado asegurador mexicano. Por un lado, esta figura ha permitido de cierta manera ofrecer alternativas de asegurabilidad, aunque informales, a la población mexicana y ha puesto a competir a las empresas de seguros formales, puesto que al no tener que prever una utilidad para sus asociados, pueden reducir sus costos. Sin embargo, desde una perspectiva técnica, financiera y de protección al consumidor, la falta de regulación de los productos y la solvencia financiera de estas asociaciones es un alto riesgo para sus asociados que, además, no cuentan con las vías de reclamación dispuestas por las autoridades mexicanas, habilitadas solo para dirimir conflictos entre asegurados y entidades supervisadas.

Por su parte, las Sociedades Mutualistas de Seguros son organizaciones financieras formales, debidamente autorizadas a operar por la CNSF. Estas sociedades solamente pueden operar en determinados productos de seguros y, sus ganancias sirven

---

<sup>94</sup> Las instituciones de seguros son las tradicionales empresas de seguros que entre otros objetivos prevén conseguir réditos económicos para sus accionistas, mientras que las mutualistas de seguro no tienen fines de lucro. Por su parte las Mutualidades, tampoco tienen como objetivo percibir réditos económicos, sin embargo, no se encuentran reguladas.

<sup>95</sup> México, *Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas*, 4 de abril de 2015, art. 30.

exclusivamente para cubrir los gastos administrativos de la operación y constituir las reservas necesarias.<sup>96</sup>

### 1.3. Conclusiones

México no solo se ha preocupado por el desarrollo de microseguros. Al estudiar su normativa, podemos observar que ésta tiene una visión amplia y general del problema de la falta de penetración de seguros, especialmente en la población más vulnerable y canaliza el problema regulando la comercialización de microseguros, pero a su vez, reconoce alternativas como la comercialización de productos empaquetados y básicos estandarizados.

Respecto a los productos básicos estandarizados, se debe reconocer que la obligatoriedad de ofertar estos productos dirigidos al público en general, que, además, se equiparan mucho a los productos de microseguros, por su capacidad y costos reducidos, podría desembocar en un desincentivo a la hora de generar microseguros por parte de oferentes, pues estos productos no deben cumplir con los requisitos de microseguros, y ya han sido diseñados.

México ha sentado las bases del desarrollo de microseguros adecuando una comercialización flexible a las necesidades del público objetivo, sin perder de vista mecanismos para su protección, es así como, inclusive el supervisor ofrece defensa gratuita para quienes no puedan pagar una defensa privada.

Por otro lado, México también ha dado cabida a la asegurabilidad desregularizada, a través de las mutualidades, permitiendo una opción informal. En mi opinión, esta alternativa puede ser muy cuestionada desde el punto de vista de protección al consumidor, pues si bien se entiende económica y accesible, puede dar paso a abusos e incumplimientos por parte de las asociaciones, que no responden a una autoridad administrativa.

## 2. Perú

El sistema asegurador peruano se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensión, en adelante “SBS” cuyas funciones están amparadas en la Ley General del Sistema

---

<sup>96</sup> México, *Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas*, 4 de abril de 2015, art 337.

Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y la Ley del Contrato de Seguros.

En lo que se refiere a nuestro caso de estudio, el segmento de microseguros se encuentra específicamente normado por el “Reglamento de Microseguros”<sup>97</sup> y subsidiariamente le son aplicables otros cuerpos normativos que también regulan al resto de seguros tradicionales, tales como el Reglamento de Comercialización de Productos de Seguros<sup>98</sup>, Reglamento de Póliza Electrónica<sup>99</sup> y otros que se revisarán en detalle más adelante por coadyuvar al desarrollo de microseguros en Perú.

En cuanto a protección al cliente se refiere, la regulación peruana en materia de defensa del consumidor es extensa. De manera general el marco regulatorio está guiado por el Código de Protección y Defensa del Consumidor y específicamente respecto a la protección de usuarios del sistema financiero, donde se incluye a la actividad aseguradora, la Ley Complementaria a la Ley de Protección del Consumidor en Materia Financiera. Las normas que protegen al consumidor de seguros, no hacen diferencia respecto a seguros tradicionales y microseguros.

## **2.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización.**

Perú cuenta con una normativa específica de microseguros desde el año 2007 cuando la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, aprobó el primer Reglamento de Microseguros de ese país. El reglamento no solo proporcionó una definición oficial del microseguro, también estableció sus características, la forma de comercialización de este tipo de seguros y otros aspectos de relevancia para el desarrollo del microseguro en Perú. En este reglamento se definió al microseguro como:

El microseguro es un seguro masivo, de bajo costo y de cobertura reducida, por el cual se busca brindar protección efectiva a las personas naturales y microempresarios, frente a la ocurrencia de riesgos humanos o patrimoniales, que les afecten, con los límites

---

<sup>97</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS N° 14283-2009.

<sup>98</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS N° 1121-2017, 15 de marzo de 2017, [https://intranet2.sbs.gob.pe/dv\\_int\\_cn/1715/v1.0/Adjuntos/1121-2017.R.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/1715/v1.0/Adjuntos/1121-2017.R.pdf)

<sup>99</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS N° 3201-2013, 24 de mayo de 2013, [https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT\\_CN/DV\\_INT\\_CN/885/v2.0/Adjuntos/3201-2013.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/885/v2.0/Adjuntos/3201-2013.r.pdf)

establecidos en el artículo 3° del presente Reglamento<sup>100</sup>. La cobertura es otorgada por una empresa de seguros autorizada por la Superintendencia y contratada bajo la modalidad de seguro individual o colectivo.<sup>101</sup>

Como se puede observar esta definición concibe al microseguro como un seguro masivo de bajo costo y cobertura, sin darle mayor preponderancia al público objetivo. Consecuentemente con el criterio de concebir a los microseguros como productos de seguros económicos, esta primera versión incluyó límites cuantitativos a las coberturas y a las primas.<sup>102</sup>

Si bien este primer concepto sirvió en una fase inicial del microseguro en Perú, la normativa evolucionó rápidamente, dos años más tarde ya contaba con una reforma sustancial a dicho reglamento. Esta reforma reconoció la importancia de especificar el público objetivo al que está dirigido el microseguro y eliminó los límites de prima y cobertura implementados por el reglamento anterior. Textualmente, el concepto que se maneja en Perú actualmente dispone:

El microseguro es un seguro que brinda protección a la población de bajos ingresos, frente a la ocurrencia de pérdidas derivadas de los riesgos humanos o patrimoniales, que les afecten. La cobertura es otorgada por una empresa de seguros autorizada por la Superintendencia y contratada bajo la modalidad de seguro individual o seguro de grupo, para lo cual se emite la póliza simplificada o la solicitud-certificado, respectivamente.<sup>103</sup>

Bajo este concepto, Perú le da preponderancia al público objetivo por sobre las características intrínsecas del microseguro relativas a los bajos costos y montos asegurables que, por el contrario, se resaltaban en la resolución del año 2007, esto en virtud de que los bajos costos y coberturas sean una consecuencia de ofertar productos de seguros a segmentos de la población de escasos recursos económicos. Con este concepto, se demuestra que los productos de microseguro en Perú se enfocan en satisfacer las necesidades de asegurabilidad de los estratos más pobres y no simplemente en reducir los costos y coberturas de los productos ya existentes, además de hacer referencia a que se trata de productos masivos.

---

<sup>100</sup> Este artículo hace referencia a las características del microseguro entre las cuales se establecían límites de cobertura y de prima para estos productos.

<sup>101</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS No. 215-2007, 27 de febrero de 2007, art. 2, [https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT\\_CN/DV\\_INT\\_CN/1398/v1.0/Adjuntos/0215-2007.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/1398/v1.0/Adjuntos/0215-2007.r.pdf)

<sup>102</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Caso de Estudio: Desarrollo del mercado de microseguros en Perú, 12

<sup>103</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS No. 14283-2009, 29 de octubre de 2009, art. 2, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/REGLAMENTO-DE-MICROSEGUROS-14283-2009.pdf>

De acuerdo al Reglamento de Microseguros peruano, los productos de microseguros, al igual que los seguros tradicionales, deben registrarse ante la SBS antes de poder comercializarlos, con el objetivo de que los mismos estén al alcance del público en general. Es importante aclarar que no se necesita aprobación previa,<sup>104</sup> realizándose un control posterior, que no suspende el uso y que, por el contrario, agiliza la entrada en vigor de los productos de seguros en general.

Particularmente, los productos de microseguros que las compañías inscriben ante la autoridad, deben ser identificados como productos de “microseguros” y deben contar con ciertas características que los diferencian de los productos tradicionales de seguros. A continuación, citamos las características más relevantes y diferenciadoras de los productos de microseguros:

- Responden al perfil de riesgo y necesidades de protección de un grupo asegurable específico identificado, y cuando corresponda deben señalar al comercializador.
- Las coberturas deben ser adecuadas a las características del sector a quienes van dirigidas y considerar sus necesidades reales e inmediatas de protección.
- Salvo casos puntuales, no se pueden establecer verificaciones previas en relación con las personas y bienes asegurables. En caso de ser necesarias dichas verificaciones, estas deben ser concordantes con las coberturas que se otorga.
- No se deben establecer exclusiones y en caso de requerirlas, éstas deben ser mínimas y concordantes con las coberturas que otorga el microseguro.
- A estos productos no le son aplicables franquicias.<sup>105</sup>

El exigir que los productos respondan al perfil de riesgo y las necesidades del asegurado, no implica solamente estructurar productos pensando en el público objetivo, sino también, concebirlos de modo que, además de atender al sector más vulnerable, cubren las necesidades específicas del grupo o individuo en particular, por ejemplo, puede ser por el giro de su negocio o, por el grupo etario al que pertenece un individuo o grupo.

Las inspecciones de riesgo y las exclusiones sin duda agregan un factor de complejidad en los productos de seguros. Por un lado, el mecanismo de inspección o verificación es todo un proceso que debe ser estructurado y superado previo a la

---

<sup>104</sup> Perú, *Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N.º 26702*, art. 328, [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)

<sup>105</sup> Perú, *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*, Resolución SBS N° 14283-2009, art. 1, núm. 3.

contratación, mientras que las exclusiones agregan complejidad al proceso indemnizatorio. No obstante, estas prohibiciones tienen salvedades bajo la normativa peruana, y no es claro cuándo se admiten y cuando no, o si existe una etapa de justificación de la necesidad de incorporarlas en los productos de microseguros.

Ahora bien, la póliza y la solicitud también tienen requisitos<sup>106</sup> específicos, que al tratarse de productos de microseguros, deben estar contenidos en sus textos. A continuación, se enlistan los más relevantes:

- Redactarse en lenguaje simple.
- Información básica como identificación de las partes, detalles de cobertura, excusiones (en caso de existir), procedimiento para indemnización y atención de reclamos, plazo de pago de la indemnización.
- Precisión de que las comunicaciones, solicitudes de cobertura y pagos efectuados al comercializador, se consideran recibidas por la aseguradora.
- En el caso de las solicitudes-certificados, se debe indicar expresamente que el asegurado de un microseguro de grupo tiene derecho a solicitar copia de la póliza correspondiente, y los documentos que la componen, los que deben entregarse por el comercializador en un plazo máximo de quince (15) contados desde la fecha de recepción de la solicitud.

En atención al pago de la prima, la normativa peruana prevé que su incumplimiento implica suspensión de la cobertura o incluso la resolución del contrato de conformidad con lo señalado en la póliza o la solicitud, lo cual, no representa un cambio significativo respecto a lo que ocurre en productos tradicionales, donde la falta de pago también produce la suspensión y posterior terminación del contrato.

Respecto a la indemnización, frente a la ocurrencia de un siniestro de microseguros, el trámite inicia con el aviso al comercializador, quien tramitará el pago de la indemnización ante la empresa de seguros de manera directa o a través del corredor de seguros. Por su parte, la aseguradora debe pagar la indemnización de forma directa o al comercializador, en el plazo de 10 días después de haber recibido la documentación que sustenta el siniestro, la cual, solo debe referirse a la comprobación de la ocurrencia del siniestro. Para los demás seguros, el pago de la indemnización es de 30 días.<sup>107</sup>

---

<sup>106</sup> *Ibid.*, art. 1.6

<sup>107</sup> Perú, *Ley del Contrato de Seguro N.º 29946*, art. 74, 26 de noviembre de 2012, [https://www.rimac.com.pe/uploads/Ley\\_de\\_contrato\\_de\\_Seguro\\_N29946.pdf](https://www.rimac.com.pe/uploads/Ley_de_contrato_de_Seguro_N29946.pdf)

La normativa peruana no se pronuncia respecto a los productos específicos que pueden diseñarse bajo el segmento de microseguros, de tal manera que, se deja abierta la posibilidad de incursionar en cualquier ramo de seguro en el que opere la empresa aseguradora, siempre que se cumpla con las características y requisitos expuestos para operar en microseguros.

Respecto a límites de suma asegurada o prima, en la actualidad se encuentran abiertos, considerando que las características cuantitativas establecidas en la primera normativa de microseguros representaron un obstáculo para el diseño y comercialización de productos.<sup>108</sup>

La comercialización de productos de seguro ha evolucionado mucho en Perú. En la actualidad la comercialización se rige por el Reglamento para la Comercialización de Productos de Seguros, que para productos de microseguros se aplica de forma subsidiaria a las disposiciones de comercialización, contenidas en el Reglamento de microseguros. Respecto a la comercialización de productos de microseguro en Perú, se debe empezar por analizar el alcance que se establece en el propio reglamento de microseguros, el cual dispone:

La comercialización de los microseguros se realizará directamente por la empresa de seguros, por los comercializadores, o a través de la intermediación de corredores de seguros, sobre la base de la normativa aplicable a la actividad de los intermediarios.

En virtud de la suscripción del contrato de comercialización, se adquiere la condición de comercializador de la empresa de seguros frente al asegurado.

En los casos de seguros individuales, el contrato de comercialización permite a la persona natural o jurídica comercializar el producto, en los términos señalados en el numeral 13 del presente Reglamento.

En los seguros de grupo, los contratantes de pólizas de microseguros podrán encargarse de la comercialización, previa suscripción del contrato regulado en citado el numeral.<sup>109</sup>

Complementariamente, el reglamento de comercialización de productos de seguros especifica los canales que pueden utilizar las aseguradoras de forma directa e indirecta. Respecto a los canales de comercialización directos, estos se componen de: i) las mismas empresas de seguros, a través de sus empleados, ii) los promotores, que son personas naturales que solo trabajan para una entidad de seguros, y iii) los puntos de venta, donde las empresas puede prestar información y/o comercializar productos. De estos últimos, sus requisitos dependen de las funciones que desempeñan siendo más

---

<sup>108</sup> Luz Andrea Camargo y Luisa Fernanda Montoya, *Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe*, 130.

<sup>109</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, *Resolución SBS No. 14283-2009*, art.1, núm. 4.

estrictos si los puntos de venta además de proporcionar información venden productos de seguros, ya sea por parte de los empleados de la empresa o promotores.

En cuanto a los canales indirectos, existen los intermediarios de seguros y los comercializadores, en los cuales se incluye a la banca-seguros y cualquier otra persona natural o jurídica. No se ahondará en la forma de comercialización a través de intermediarios, al ser la forma tradicional. Por su parte los comercializadores, deben suscribir un contrato de comercialización con la empresa de seguros, según el cual, se convierten en representantes de éstas, para promocionar y comercializar productos de seguros.

Los comercializadores de microseguros deben *contar con establecimientos comerciales que brinden atención al público, que posean infraestructura física y recursos humanos adecuados para la prestación de los servicios en condiciones de seguridad.*<sup>110</sup> Adicionalmente las empresas de seguros, deben diseñar políticas y procedimientos que les permitan escoger desde una perspectiva de riesgo, a los comercializadores que los representarán, para lo cual al menos deben considerar un análisis financiero, reputacional, de infraestructura y seguridad. Desde una perspectiva de gobierno, la información señalada anteriormente y el plan de negocios, deben ser conocidos y aprobados por el Directorio de la entidad aseguradora, para dar paso a la colocación de seguros a través de comercializadores.<sup>111</sup>

El contrato de comercialización también tiene sus particularidades, y cuando se trata de microseguros, éste debe al menos contener los siguientes términos y condiciones:

- a) El compromiso del comercializador de ofrecer el microseguro, en estricto cumplimiento de las instrucciones señaladas por la empresa de seguros.
- b) El compromiso de que las comunicaciones y solicitudes de cobertura presentadas por los asegurados al comercializador, sobre aspectos relacionados con el seguro contratado, tendrán los mismos efectos como si hubieran sido presentadas a la empresa de seguros.
- c) El compromiso de que los pagos efectuados por los asegurados al comercializador se considerarán abonados a la empresa de seguros.
- d) La responsabilidad de la empresa de seguros por los errores u omisiones derivados de la comercialización de los seguros en que incurra el comercializador y por los perjuicios que se pueda ocasionar a los asegurados y/o beneficiarios. Ello sin perjuicio de la responsabilidad del comercializador, frente a la empresa de seguros.
- e) El detalle específico de los productos de microseguros materia de la comercialización, los mismos que deberán estar definidos y desarrollados en los términos señalados en el presente Reglamento.
- f) El compromiso por parte de la empresa de seguros de orientar adecuadamente al personal del comercializador, sobre el procedimiento de contratación del microseguro.

---

<sup>110</sup> Ibid., art. 1, núm.12.

<sup>111</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, Resolución SBS N° 1121-2017, art.1, núm. 5.

g) El compromiso del comercializador de distribuir entre los potenciales asegurados, los folletos informativos de los productos de microseguros proporcionados por la empresa de seguros, a efectos de que tengan un apropiado conocimiento del seguro ofrecido.<sup>112</sup>

Estos requisitos son significativamente más sencillos que aquellos que estipula el Reglamento para la Comercialización de Productos de Seguros, según el cual, los comercializadores y las entidades de seguros, para la comercialización de productos de seguro de cualquier índole, deben cumplir además con el diseño de procedimientos para: manejo de comunicaciones, solicitudes de cobertura, cobranza de primas, devolución de primas no devengadas, entre otras obligaciones.<sup>113</sup>

Es importante mencionar que, a pesar de ser muy flexibles respecto a los canales que se pueden utilizar para comercializar microseguros, y en general cualquier seguro tradicional, la normativa peruana establece que las aseguradoras, en cualquier caso, son responsables de todo el proceso de comercialización, incluyendo la información que se proporciona a los asegurados a través de dichos canales, y por tanto, asume responsabilidad frente a los asegurados, por los daños que surjan de los errores o la negligencia de los canales que los representan.<sup>114</sup>

Sin embargo, para evitar errores en la comercialización, la norma prevé que las empresas de seguros elaboren planes de capacitación según las distintas modalidades de comercialización que se utilicen y las impartan de forma anual,<sup>115</sup> al tiempo que proporcionan a sus canales, todo el material informativo y publicitario de sus productos.

Ahora bien, cuando se trata de instituciones financieras que operan en banca seguros, debemos señalar que el marco regulatorio peruano prevé tres modalidades: i) modalidad a través de la cual el seguro está asociado a un producto financiero y la relación entre las partes puede ser bajo un convenio de comercialización o considerando a la institución financiera como tomador de la póliza, ii) mediante un contrato de comercialización, por el cual la entidad financiera comercializa cualquier producto de seguro, a sus clientes de forma individual y iii) aquella opción por la cual la institución financiera es parte del contrato de seguro colectivo como tomador del seguro en beneficio de sus clientes sin que los productos de seguro se encuentren vinculados a productos financieros.

---

<sup>112</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, *Resolución SBS N° 14283-2009*, art. 1, núm. 13.

<sup>113</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, *Resolución SBS N° 1121-2017*, art.16.

<sup>114</sup> *Ibid.*, art. 4.

<sup>115</sup> *Ibid.*, art. 5.

La comercialización de productos de seguros a través de instituciones financieras debe ser supervisada y es responsabilidad del “gestor de bancaseguros”, quien puede ser un empleado de la institución financiera o el corredor de seguros designado. Entre sus funciones, se encuentra la supervisión del cumplimiento de la normativa, coordinación con la empresa de seguros respecto a la atención de las comunicaciones, reclamos y siniestros.<sup>116</sup>

Sobre la forma de comercialización, cualquiera sea su canal, la regulación reconoce los mecanismos a distancia y la póliza y certificados electrónicos. Sobre la utilización de sistemas a distancia, se los ha definido por el uso de “sistemas de telefonía, internet u otros análogos que permiten a las empresas acceder de modo no presencial a los contratantes y/o asegurados potenciales, para promocionar, ofrecer y/o comercializar sus productos. Incluye la comercialización digital a través de redes sociales y sistema de comparadores de precio.”<sup>117</sup>

Los sistemas a distancia están supeditados a estrictos requisitos de custodia y seguridad de la información, y solo se permiten para seguros masivos<sup>118</sup> individuales o grupales, sin embargo, reconocer el uso de estos sistemas es una ventaja para poder llegar a los asegurados principalmente de productos de microseguros.

El contrato de seguro se configura con la oferta provista a través de estos mecanismos a distancia, al igual que la aceptación del asegurado y sus declaraciones, por tanto, resulta indispensable y así lo exige la regulación, que los soportes de la contratación se resguarden de forma íntegra y la información física sea entregada al asegurado en el plazo de 15 días contados a partir de la contratación.<sup>119</sup>

En cuanto a la formalización de la póliza y certificados a través de mecanismos electrónicos, este proceso se encuentra definido en el Reglamento para el Uso de Pólizas Electrónicas, según el cual, su utilización implica un incremento en el perfil de riesgo operacional de la entidad, razón por la cual, se establecen requisitos y obligaciones de control y seguridad relacionados con la administración de este tipo de pólizas. Por otro

---

<sup>116</sup> Ibid., art. 19.

<sup>117</sup> Ibid., art. 21

<sup>118</sup> El mismo reglamento de comercialización define a los seguros masivos como: “seguros estandarizados que no requieren de requisitos especiales de aseguramiento, es decir, no requieren verificaciones previas en relación con las personas y/o bienes asegurables, siendo suficiente la simple aceptación del contratante o el asegurado para el consentimiento del seguro individual o seguro de grupal o colectivo, según corresponda.

<sup>119</sup> Ibid., art. 23 y 24

lado, la norma exige que de forma trimestral se presente información sobre este tipo de pólizas y certificados electrónicos.<sup>120</sup>

El requisito más importante es contar con el consentimiento expreso del asegurado para recibir su póliza o certificado de forma electrónica y la obligación de la empresa de constatar la recepción de los documentos. Sin embargo, la misma norma establece que el consentimiento del asegurado puede obtenerse por cualquier medio susceptible de comprobación, con lo cual facilita esta obligación a las entidades.<sup>121</sup>

## 2.2. Elementos diferenciadores

### Derecho al arrepentimiento

Esta opción sin duda es original y solo existe en la normativa peruana. Se trata de la posibilidad que tiene el asegurado de arrepentirse de una contratación de seguro legítima, cuando la comercialización se ha hecho a través de comercializadores o a través de sistemas a distancia por parte de las propias empresas de seguros.<sup>122</sup>

En el proceso de contratación, el asegurado debe ser informado de este derecho, el cual puede ejercer en un plazo de al menos 15 días desde que recibió su póliza, sin necesidad de justificar su decisión, sin penalidad y de la mano con la restitución de valores que hayan sido cancelados. Este derecho solo es aplicable cuando no se ha hecho uso del seguro o cualquiera de sus beneficios.<sup>123</sup>

## 2.3. Conclusiones

Si bien la normativa actual en Perú ha dado pasos importantes para el desarrollo de seguros inclusivos al flexibilizar los mecanismos de comercialización, se encuentra que no existen disposiciones que realmente promuevan el desarrollo de microseguros por sobre la promoción de seguros tradicionales. El mayor aporte del Reglamento de Microseguros, lo constituye su conceptualización, mientras que algunas características específicas que deben cumplir los productos de microseguros, como la imposibilidad de

---

<sup>120</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, *Resolución SBS N° 3201-2013*, art. 6, 7 y 8.

<sup>121</sup> *Ibid.*, art. 3.

<sup>122</sup> Perú, *Ley del Contrato de Seguro N.º 29946*, art. 41, núm. 1.

<sup>123</sup> Perú, Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones, *Resolución SBS N° 1121-2017*, art.7.

poner exclusiones o la prohibición de franquicias, por el contrario, han provocado que las aseguradoras se enfoquen en la promoción de seguros masivos, aventajándose de la flexibilidad en su comercialización, pero sin agregar dichas restricciones impuestas a los productos de microseguros.

A pesar de ello, el requisito de ser productos diseñados y estructurados para satisfacer las necesidades de la población más vulnerable es la característica más importante que ha podido incluir la regulación peruana, ya que obliga a las empresas a investigar y estudiar las necesidades del público objetivo.

Por otro lado, resulta contraproducente prohibir exclusiones, condiciones de verificación e incluso franquicias en los productos de microseguros, si estas prohibiciones no se acompañan de incentivos para que las empresas opten por estos productos a pesar de ello.

Finalmente, se puede concluir que la normativa más actual ha logrado equiparar de cierta manera la comercialización de todos los productos de seguros, sin dar ventajas específicas a la comercialización de microseguros.

### **3. Brasil**

En Brasil, el órgano de control y supervisión de seguros es la Superintendencia de Seguros Privados, SUSEP. Ésta se encarga de registrar los productos de microseguros que se comercializan en el territorio brasilero, a través del mecanismo de presentación y utilización. Este mecanismo consiste en que las compañías presentan sus productos, la SUSEP los registra y posteriormente pueden ser comercializados, al tiempo que son publicados en la página web de la Superintendencia para conocimiento del público en general. En promedio, registrar un producto de microseguros en Brasil tarda tres días.<sup>124</sup> El control que realiza la SUSEP es durante la comercialización, lo que hace que el registro de productos nuevos o sus reformas sea ágil.

Para el año 2015, la SUSEP ya supervisaba 49 productos de microseguros y 29 aseguradoras que los ofrecían, incluyendo tres empresas que brindaban exclusivamente microseguros.<sup>125</sup>

---

<sup>124</sup> IAIS “Documento sobre la conducción de negocios en seguros Inclusivos”, Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, 2015, 30, <https://docplayer.es/60596631-Documento-sobre-la-conduccion-de-negocios-en-seguros-inclusivos-noviembre-de-2015.html>

<sup>125</sup> *Ibíd.*

Brasil no cuenta con regulación específica en materia de protección al consumidor de seguros, los derechos de los consumidores de seguros son protegidos junto con el resto de los consumidores de bienes y servicios, a través del Departamento Nacional de Defensa del Consumidor que tiene sustento en el Código de Defensa del Consumidor.

Por su parte la SUSEP, en calidad de órgano de control y supervisión se encuentra facultada para recibir quejas de los asegurados y, en tal sentido, puede iniciar una investigación respecto a la queja y procedimiento de atención al consumidor brindado por la compañía aseguradora, que podría terminar en un proceso administrativo sancionador a la entidad supervisada. La SUSEP no tiene la atribución para determinar la procedencia o no de una indemnización de seguros. A pesar de ello, veremos más adelante que en el caso de microaseguradoras la regulación ha creado una figura diferenciadora de protección al cliente.

### **3.1. Conceptualización, operatividad del contrato, diseño de productos y comercialización**

En el año 2011, el Consejo Nacional de Seguros Privados de Brasil optó por conceptualizar al microseguro, a través de la resolución CNSP No. 244, 2011. Es así como bajo la legislación brasilera los microseguros son:

(...) la protección del seguro destinada a la población de bajos ingresos o a los microempresarios individuales en la forma establecida por la Ley Complementaria no 123/2006, con los cambios producidos por la Ley Complementaria no 128/2008, proporcionada por las empresas de seguros y entidades abiertas de fondos de pensión complementaria autorizadas para operar en el país, a través de pagos proporcionales a los riesgos respectivos.

La Superintendencia de Seguros Privados - SUSEP definirá los ramos que podrán comercializarse en los planes de microseguro, así como los criterios mínimos que los planes de negocios específicos deben cumplir, incluida la presentación de la definición objetiva del público-objetivo a que se destinen.<sup>126</sup>

De la definición anterior, se destaca como elemento principal del microseguro el segmento poblacional al que está dirigido: población de bajos ingresos y los microempresarios individuales. Adicionalmente, el artículo tres de esta resolución resalta que los planes de microseguros serán aquellos que contengan la “definición objetiva del público-objetivo del segmento de bajos ingresos o del grupo de microempresarios

---

<sup>126</sup> Brasil, Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados, *Resolución No. 244*, 2011, art. 2, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Resoluci%C3%B3n-CNSP-244-Microseguros-esp%C3%B1ol.pdf>

individuales”<sup>127</sup>, dándole preponderancia al segmento poblacional al que están dirigidos los microseguros.

Otro aspecto por considerar es que la normativa brasilera establece que, sólo la entidad de control definirá los ramos que podrán concebir productos de microseguro y, por lo tanto, obliga a las compañías de seguros a alinearse a las características que la normativa establece para la estructura y comercialización de estos productos.

Además de la conceptualización de microseguros, la resolución CNSP No. 244, 2011 aportó con los parámetros mínimos que deben considerar los planes de microseguro:

- Productos y coberturas que se pueden ofrecer por separado o en conjunto;
- Límite máximo de capital asegurado;
- Plazo máximo para el pago de la indemnización o del capital asegurado,
- Plazo de vigencia;
- Formas de comercialización y formas de contratación cuyas condiciones son definidas por SUSPE según cada modalidad.<sup>128</sup>

Estos parámetros contrastan significativamente con los planes tradicionales de seguro que contienen otras consideraciones adicionales, por lo cual, se entiende que el criterio del regulador al establecer parámetros mínimos ha sido simplificar este tipo de productos.

La resolución 244 además le otorga a la SUSEP la facultad de establecer las condiciones que deberán cumplir las entidades que operan en microseguros, destacando la condición de capital inicial que para empresas exclusivas de microseguros será del 20%<sup>129</sup> del valor definido para el resto de las entidades de seguros<sup>130</sup> y la posibilidad de establecer reservas técnicas diferenciadas para estas empresas.<sup>131</sup>

Por su parte, la Circular SUSEP No. 440 de 2012<sup>132</sup> definió los parámetros obligatorios que deben contener los textos de los planes de microseguro y sus notas

<sup>127</sup> *Ibid.*, art. 3.

<sup>128</sup> Brasil, Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados, *Resolución No. 244*, 2011, art. 3.

<sup>129</sup> *Ibid.*, art. 5.

<sup>130</sup> “... el capital mínimo requerido es el que resulte mayor entre el capital base, el capital de riesgo y el margen de solvencia.”

\* Best’s Special Report, *Los entes reguladores de seguros de Latinoamérica evolucionan en un contexto de mercados cambiantes y en crecimiento*, 20 de mayo de 2013, 8, [http://www.ambest.com/latinamerica/pdfs/SR\\_2013\\_453\\_LatAm\\_Regulations\\_esp.pdf](http://www.ambest.com/latinamerica/pdfs/SR_2013_453_LatAm_Regulations_esp.pdf)

<sup>131</sup> Brasil, Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados, *Resolución No. 244*, 2011, art. 6.

<sup>132</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 440*, 27 de junio de 2012, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-440-Par%C3%A1metros-Obligatorios-esp%C3%B1ol.pdf>

técnicas para que sean registrados ante la SUSEP, al tiempo que reguló las formas de contratación de planes de microseguro, prohibiendo la contratación de más de un plan de microseguros para el mismo objeto asegurable<sup>133</sup>, salvo los microseguros de personas, en los cuales se admite hasta dos planes por cada asegurado, con una misma entidad aseguradora.

Es así como los textos de los productos de microseguros deben contener información básica, como nombre del producto, coberturas, exclusiones, deducibles, entre otros, y cierta información particular correspondiente a este segmento de seguros, como definición del público objetivo de bajos ingresos o microemprendimiento individual, forma de contratación, medios de pago disponibles y los canales de distribución que se utilizarán para comerciar el programa.<sup>134</sup>

En cuanto a las notas técnicas de los productos de microseguros, es importante que exista un análisis del público objetivo con su respectiva justificación técnica, en el que se demuestre que es un segmento de la población al que debe estar dirigido el producto de microseguro de conformidad con la conceptualización que ha definido la SUSEP para el público objetivo de microseguros. La justificación técnica de la tarifa debe contener criterios demográficos, geográficos, sociales, económicos e inclusive comportamentales que permitan segmentar e identificar al público objetivo al que se dirige un determinado programa de microseguros.<sup>135</sup> Como se observa, la definición de público objetivo es de trascendental importancia a la hora de estructurar un programa de microseguros.

La normativa también se preocupa por enlistar las coberturas que pueden ser objeto de un programa de microseguros. En cuanto a coberturas de personas, abarca la muerte por causa natural o accidental, el reembolso de gastos funerarios, invalidez, gastos médicos, prestamista, educacional, desempleo, hospitalización diaria, incapacidad diaria, enfermedades graves, viaje, cláusula de inclusión de cónyuge y dependientes.<sup>136</sup>

Por su parte, las coberturas de daños que se pueden dar en microseguros son: incendio, caída de rayo, explosión, daño eléctrico, vientos tempestuosos, derrumbe total o parcial, inundación, equipos electrónicos, equipos no electrónicos, pago de alquiler de equipo, pérdida de ingresos, robo o hurto, pago de alquiler, pérdida temporal de ingresos,

---

<sup>133</sup> *Ibid.*, art. 73.

<sup>134</sup> *Ibid.*, art. 2.

<sup>135</sup> *Ibid.*, art. 3 y 5.

<sup>136</sup> *Ibid.*, art.7, I.

gastos extras, responsabilidad civil familiar, responsabilidad civil, embarcación de porte pequeño.<sup>137</sup>

Si bien los programas de microseguros pueden contener coberturas de casi toda índole e incluso pueden complementarse, la circular limita los montos asegurados y beneficio individual.<sup>138</sup> El monto más amplio corresponde a las coberturas para inmuebles habitacionales, cuyo máximo puede ser treinta mil reales, esto es alrededor de nueve mil quinientos dólares.

Ahora bien, en lo que respecta a las formas de contratación, la circular otorga tres alternativas para formalizar la contratación de un producto de microseguros, se trata de la contratación por tickets, a través de pólizas individuales y la contratación a través de certificados individuales. A estas tres modalidades de contratación, les antecede una solicitud firmada del solicitante, representante legal o intermediario de seguros y a excepción de estos últimos, la firma de la solicitud puede ser por medio del proceso de ingreso a plataforma informática (login) y contraseña pre-registrados por el solicitante o su identificación biométrica, proporcionando así una importante facilidad a la contratación.<sup>139</sup>

Los tickets configuran la contratación más sencilla por contener información estrictamente necesaria, mientras que la contratación a través de pólizas y certificados individuales requiere información básica, pero, además, información de condiciones generales en el caso de pólizas y en el caso de certificados, información del tomador, ya que, estas últimas se utilizan bajo la modalidad de seguros colectivos.

Son condiciones destacables del contrato de microseguros en Brasil, la vigencia y el pago de prima. Respecto a la vigencia de los planes de microseguros, se dispone que el plazo mínimo de vigencia es de un mes, salvo los planes de microseguro de viajes que podrán ser desde un día,<sup>140</sup> esto permite al asegurado de microseguros ajustar su protección a sus necesidades en el tiempo.

En cuanto al pago de primas, el asegurado puede cancelarlas en instituciones financieras, incluyendo corresponsales bancarios, directamente a la compañía de seguros o a sus corresponsales de microseguros, quienes podrán cargar dicho valor a los costos asociados a su actividad principal, siempre esclareciendo cada concepto.<sup>141</sup> De forma

---

<sup>137</sup> *Ibid.*, art. 7, II.

<sup>138</sup> *Ibid.*, art. 8.

<sup>139</sup> *Ibid.*, art.18.

<sup>140</sup> *Ibid.*, art. 51.

<sup>141</sup> *Ibid.*, art. 55.

opcional, estos planes podrían contemplar plazos de tolerancia o suspensión para incumplimientos de pago de prima, los cuales deberán estipularse en cada plan.<sup>142</sup>

Respecto a la formalización del siniestro y posterior pago de la indemnización, la norma establece los documentos necesarios según el tipo de cobertura, que pueden exigir las aseguradoras para documentar el siniestro y que se deben presentar a la propia entidad aseguradora o al corresponsal, surtiendo el mismo efecto.<sup>143</sup> Si la aseguradora solicita documentación adicional, esta solicitud debe estar justificada y realizarse dentro de los 10 días siguientes al aviso de reclamo, que además configura el plazo máximo para que la aseguradora cancele la indemnización, a partir de que se presentan los documentos probatorios. El incumplimiento de este plazo genera mora en el pago de la indemnización y los correspondientes intereses en favor del asegurado.<sup>144</sup>

El que los documentos se encuentren previstos en la norma resulta importante desde una perspectiva de protección al consumidor, ya que, los asegurados no pueden ser requeridos con información o documentación adicional, que podría dilatar el proceso de pago en la reclamación.

Ahora bien, a través de la circular SUSEP No. 439 de 2012,<sup>145</sup> se definieron las condiciones para la autorización y funcionamiento de empresas cuyo objeto único es la comercialización de microseguros, y de las aseguradoras previamente constituidas que busquen ofertar microseguros, sumando una actividad más a su operación. Los productos de microseguros deben registrarse y solo pueden diseñarlos las personas jurídicas antes señaladas, que tengan licencia para operar microseguros.

Brasil es uno de los países que no solo se ha preocupado por incorporar regulación específica para productos de microseguros y el funcionamiento de las empresas que las ofertan, sino también, ha regulado la intermediación de estos productos. La circular CNSP No. 244 dispuso que la SUSEP regulará la licencia y registro de las personas naturales que intermediarán exclusivamente microseguros, a quienes les da el nombre de corredores de microseguros,<sup>146</sup> dejando claro que los corredores personas naturales o jurídicas ya

---

<sup>142</sup> *Ibid.*, art. 57.

<sup>143</sup> *Ibid.*, art. 60.

<sup>144</sup> *Ibid.*, art. 63 y 25.

<sup>145</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 439*, 27 de junio de 2012, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-439-Autorizaci%C3%B3n-y-Funcionamiento-esp%C3%B3l.pdf>

<sup>146</sup> Brasil, Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados, *Resolución No. 244*, 2011, art. 7.

licenciados, pueden trabajar en el segmento de microseguros automáticamente con las credenciales ya otorgadas.

Es así como, la circular 443 de 27 de junio de 2012,<sup>147</sup> normó el proceso de registro de los corredores de microseguros, señalando que se trata de personas naturales que han recibido instrucción en microseguros y, por tanto, se han calificado como tales ante el organismo de control. El curso de 30 horas al que están obligados, solo lo pueden ofrecer entidades acreditadas y está enfocado en especializar al corredor en la comercialización de microseguros. Por tanto, se cursan módulos generales de seguros, como conceptos básicos y derechos del consumidor, pero principalmente, se cursan módulos específicos de microseguros como: formación en microseguros, papel y potencial de microseguros, intermediación de microseguros, público objetivo, entre otros.

La norma también señala que el segmento de microseguros puede ser intermediado por cualquier persona jurídica cuya actividad principal no sea la comercialización de seguros, y para ello, los clasifica como corresponsales de microseguros.<sup>148</sup> Estos últimos, en cualquier caso, deben celebrar contratos con las entidades de microseguros para recolectar, transferir primas y promover todos los actos relacionados a la operación de microseguros.

Respecto a los corresponsales de microseguros la circular SUSEP. No. 442 de 2012,<sup>149</sup> los define y establece el alcance de su actividad como intermediarios de microseguros. En Brasil, los corresponsales de microseguros son proveedores de productos o servicios que promueven planes de microseguro en nombre de las compañías de seguros y entidades microaseguradoras, para lo cual, sus deberes y obligaciones se establecen en un contrato de prestación de servicios. Es así como las funciones más relevantes que desempeñan son:

1. Oferta y promoción, incluso por medios remotos;
2. Recepción de solicitudes;
3. Recolección de datos básicos y documentación de los asegurados, participantes y solicitantes;
4. Cobro de primas;
5. Recepción de notificaciones de siniestros;
6. Pago de indemnización o capital asegurado o beneficio;
7. Asistencia a los asegurados o participantes y sus beneficiarios, incluso por medios remotos;

---

<sup>147</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 443*, 27 de junio de 2012, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-443-Corredores-de-Microseguros-esp%C3%B1ol.pdf>

<sup>148</sup> Brasil, Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados, *Resolución No. 244*, 2011, art. 8.

<sup>149</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 442*, 27 de junio de 2012, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-442-Corresponsales-de-Microseguros-esp%C3%B1ol.pdf>

8. Apoyo logístico y administrativo, con el fin de mantener debidamente archivados los contratos de microseguro; y
9. Otros servicios de control, incluso el control y procesamiento de datos.<sup>150</sup>

Por su parte, la circular SUSEP No. 441 de 2012,<sup>151</sup> regula la comercialización de planes de microseguro que ofertan las compañías de seguro, a través de corresponsales de instituciones financieras o instituciones reguladas por el Banco Central de Brasil. Cuando se trata de este tipo de corresponsales, la normativa establece que los contratos podrán ser exclusivamente a través de tickets o pólizas individuales.

El contrato entre corresponsal financiero y la entidad de seguros, podrá incluir el suministro de información básica de los clientes, el servicio de cobro de primas y la ejecución de pagos por indemnizaciones o beneficios derivados del plan de microseguro. Sin embargo, el cobro de primas y el pago de indemnizaciones se pueden ejecutar siempre y cuando, se encuentren asociados a los servicios propios de la institución financiera que estén debidamente autorizados.

Adicionalmente, los contratos deberán contener cláusulas relacionadas con la responsabilidad solidaria de la institución financiera, obligación de acceso irrestricto a través de la SUSEP, a todos los datos de la institución financiera y sus corresponsales, así como, los servicios prestados por éstos, que se vinculan a los planes de microseguro; divulgación al público en general de teléfonos de contacto de la aseguradora, además, están prohibidos de cobrar valores adicionales, distintos a la prima de seguros; publicitar planes de microseguro sin el consentimiento previo de la aseguradora o realizar ventas atadas respecto a sus productos y los planes de microseguro.

La principal diferencia entre los corresponsales de microseguros de instituciones financieras y el resto de los corresponsales, radica en que mientras los corresponsales de instituciones financieras son solidariamente responsables con la aseguradora, el resto de aquellos no ya que actúan en nombre de la aseguradora y, por tanto, la norma establece como única responsable de la contratación, el servicio y la atención del plan de microseguro a la aseguradora.

---

<sup>150</sup> *Ibid.*, art. 2.

<sup>151</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 441*, 27 de junio de 2012, <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-441-Corresponsales-de-instituciones-financieras-esp%C3%B1ol.pdf>

### 3.2. Elementos diferenciadores

#### Medios remotos

Para llevar a cabo cualquiera de los procesos de contratación previstos y para el intercambio de información y aviso de siniestros, la norma prevé el uso de medios remotos. De acuerdo a la normativa, los medios remotos se basan en el uso de redes de comunicación tecnológica, tales como: internet, telefonía y otros mecanismos, siempre que éstos garanticen la autoría de los documentos de la aseguradora y del asegurado para seguridad del intercambio de información, validación y acuse de recibo de la información que se comparte por estos medios.<sup>152</sup>

La única información que se ve restringida a través de medios remotos, es la ejecución del derecho que tiene el asegurado de nombrar o cambiar de beneficiario. Si bien es un derecho del asegurado el poder cambiar a los beneficiarios de sus pólizas de seguro de personas, esta decisión debe cumplir con algunas formalidades como: la materialización de una solicitud escrita y firmada por el asegurado, fechada y con su respectivo acuse de recibo por parte de la aseguradora.<sup>153</sup>

El uso de estos mecanismos remotos que eliminan la documentación física, exige a las compañías de seguro una permanente y evidenciable gestión de educación financiera a los asegurados durante la vigencia del seguro, garantizando que el asegurado tenga en todo momento acceso a la información relacionada con el plan contratado.<sup>154</sup> A través de estos mecanismos, la aseguradora enviará información como: confirmación de la contratación, coberturas, alertas sobre vencimientos con al menos dos días de antelación, confirmación de pago de la prima, información del portal de la SUSEP, donde encontrará toda la información de su plan y un número telefónico gratuito para contactar a la aseguradora, el mismo contará con un acuse recibo que indica la fecha y hora de contacto.<sup>155</sup>

#### Asistencias

Sobre los servicios asistenciales, la SUSEP los ha regulado de modo que éstos puedan ser otorgados junto con los planes de microseguro. Para ello, se exige que las

---

<sup>152</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 440*, 27 de junio de 2012, art. 46.

<sup>153</sup> *Ibid.*, art. 45.

<sup>154</sup> *Ibid.*, art. 47 y 49.

<sup>155</sup> *Ibid.*, art. 50.

asistencias se formalicen a través de documentos distintos al plan de microseguros.<sup>156</sup> Adicionalmente, se establece que las asistencias no podrán configurar pagos en efectivo o a manera de reembolso al asegurado, estar considerados en la nota técnica o agregados a la prima comercial y en ningún caso dicho servicio debe ser prestado de forma directa por la aseguradora.<sup>157</sup>

### **Microaseguradoras y defensor del cliente**

Como se ha dicho la regulación Brasileira se ha preocupado por dar cabida a empresas exclusivas de microseguros. Una de las diferencias que existe entre las aseguradoras tradicionales y las microaseguradoras, es el porcentaje de retención que éstas deben mantener. En el caso de aseguradoras tradicionales, la norma deja el cálculo de la retención por ramo a las entidades, bajo ciertos parámetros que deben considerar, mientras que para las microaseguradoras esta circular establece en 3% (tres por ciento) de su patrimonio.<sup>158</sup>

Otra diferencia interesante es que, los planes que ofertan las microaseguradoras no consideran costos por derechos de emisión, mientras que las aseguradoras tradicional en Brasil si cobran un porcentaje de comisión por los gastos administrativos existentes al momento de emitir una póliza de seguros.

Y, para complementar la actuación de microaseguradoras, la regulación brasileña establece la obligatoriedad de incluir en la estructura organizacional de las compañías que operan exclusivamente en microseguros, a un defensor del cliente autónomo que atienda las quejas de los asegurados.<sup>159</sup>

### **3.3. Conclusión**

Brasil mantiene una vasta normativa sobre la materia, abarcando minuciosamente desde el diseño de productos en los ramos en los que es factible operar en microseguros, hasta los distintos tipos de intermediarios que pueden coadyuvar en la colocación de estos productos. Prácticamente, podemos decir que, cualquier persona natural o jurídica estaría en la capacidad, previo ciertos requisitos, de intermediar microseguros para las

---

<sup>156</sup> *Ibid.*, art. 66.

<sup>157</sup> *Ibid.*, art. 67.

<sup>158</sup> *Ibid.*, art. 4.

<sup>159</sup> Brasil, SUSEP, *Circular No. 439*, 27 de junio de 2012, art. 8.

aseguradoras y microaseguradoras brasileras, lo cual demuestra la alta importancia de los canales de distribución.

Como elemento diferenciador frente a otras legislaciones, podemos decir que en Brasil, la supervisión de microseguros mantiene tanto un enfoque funcional de supervisión a este segmento, por el cual, se regula a las entidades aseguradoras en una nueva línea o actividad como el microseguros; y un enfoque institucional, al permitir que existan entidades exclusivas especializadas en microseguros.

Es de notar que la definición del público objetivo no se encuentra solamente de forma enunciativa en la conceptualización de este segmento, el regulador ha establecido que el público objetivo de microseguros debe considerarse para la estructuración y estudio de la tarifa y en los clausulados que se someten a registro ante la autoridad. Se considera que, con esto, se asegura que el oferente ponga especial cuidado a la hora de diseñar estos productos, ya que se exige analizar las necesidades del público objetivo que adquiera estos planes.

Respecto a regular las asistencias que se pueden otorgar junto con planes de microseguros, se considera un aporte que contribuye a la formalidad en el diseño y comercialización de productos de microseguros. Las asistencias deben estar claramente diferenciadas de las coberturas de seguros, en beneficio de la transparencia que debe existir para con el asegurado y su protección. Es fácil confundir a las asistencias como seguros, sin embargo, se trata de productos distintos y la norma brasileras se ha encargado de identificar sus diferencias exigiendo que las asistencias se vendan por fuera de la tarifa técnica de seguro y aclarando que su retribución no constituye reembolso o indemnización como sí se caracteriza a los seguros.

#### **4. Análisis comparativo entre legislaciones**

Hace ya más de una década que México, Perú y Brasil incursionaron en el desarrollo de normativa específica de microseguros. En un esfuerzo por acercar a la población de menos recursos alternativas de transferencia de riesgos, consecuentes con la evolución de seguros inclusivos en el mundo.

Aunque de diversas maneras, las tres legislaciones han atacado las barreras regulatorias comúnmente aceptadas al preocuparse por: conceptualizar al microseguro, crear elementos diferenciadores respecto a la operatividad del contrato y el diseño de

productos de microseguros frente a productos tradicionales y liberalizar los mecanismos de comercialización.

Respecto a la conceptualización de microseguros, como primer paso para su reconocimiento y desarrollo, hoy por hoy los tres países reconocen y dan cabida en sus respectivas legislaciones al microseguros, destacando de su concepto al público objetivo de los microseguros. Así, se cercioraron de que todos los esfuerzos por desarrollar al microseguro, se enfoquen en el segmento poblacional más vulnerable y en el caso de Brasil incluir a los micro-emprendedores individuales. Para estas legislaciones no se trata exclusivamente de productos económicos y sumas aseguradas mínimas, que pueden ser una consecuencia de hacer microseguros, sino de atender en realidad las necesidades del público objetivo.

Aunque de diversas maneras y unas más flexibles y proteccionistas que otras, las tres legislaciones estudiadas han optado por establecer ciertos elementos diferenciadores en las condiciones del contrato de microseguros y el diseño de productos, frente a los contratos de seguro tradicionales.

En el caso de México los contratos de microseguro mantienen cláusulas distintas a los contratos tradicionales que los hacen coherentes con el objetivo del microseguro, Estos son: exclusiones generales, estandarización de vigencias, prohibición de deducibles o franquicias, indemnización por mora en el pago de la indemnización, período de gracia de 30 días para el pago de primas y pago de indemnización en cinco días. Mientras que el diseño de productos solo se limita a establecer una suma asegurada o prima mensual máxima en relación al salario mínimo y la posibilidad de crear productos compuestos por varias coberturas.

Por su parte, Perú exige que los productos de microseguro respondan al perfil de riesgo y necesidades del público objetivo, siendo la legislación más abierta respecto a las condiciones que deben mantener los productos de microseguros. En cuanto al contrato de seguros, al igual que México, establece elementos diferenciadores frente a los productos tradicionales, estos se centran en prohibir la verificación de condiciones previas sobre el objeto asegurable, limitar las exclusiones de los productos, al igual que México no le son aplicables franquicias o deducibles y exige que el pago de la indemnización se en un plazo máximo de 10 días.

Ahora bien, frente a Perú y a México, la legislación brasilera en materia de microseguros sin duda es la más extensa pues ha tratado de regular al detalle todos los aspectos relacionados al microseguro y a las entidades que lo comercializan, dejando muy

poco espacio a discrecionalidad de los actores del sistema de seguros. A pesar de ser un sistema altamente regulado, creemos que esto no ha significado un obstáculo para el desarrollo de microseguros, a diferencia de México y Perú, esta legislación se ha preocupado por desarrollar el microseguros desde la regulación.

En cuanto a la operatividad del contrato de microseguros, la norma brasilera establece parámetros mínimos para los contratos de microseguros, que los diferencian de los productos tradicionales, tales como: los documentos necesarios para reclamar una indemnización según la cobertura, intereses a favor del asegurado en caso de mora en la indemnización, diferentes mecanismos de contratación, varios mecanismos de pago de la prima y vigencias específicas según las coberturas. Respecto al diseño de productos la norma enlistar las coberturas que pueden ser objeto de microseguros y establece que debe existir una justificación técnica en la que se demuestre que está dirigido al segmento poblacional más pobre o a micro empresarios individuales, al tiempo que limita el capital asegurado y el beneficio individual.

Ahora bien, en lo que respecta a la liberalización de los mecanismos de comercialización, las condiciones son muy semejantes. Los tres países adoptan su normativa para generar la mayor cantidad de mecanismos de distribución, permitiendo que canales alternos participen de la comercialización, sin ser parte del sistema de seguros.

Por otro lado, las tres legislaciones también han aportado con iniciativas regulatorias nuevas que consideramos han incidido en el desarrollo del seguro o el microseguro en sus países. En el caso de México las mutualidades que configuran una alternativa informal de seguros, por su falta de regulación y las mutualistas de seguro que si bien son reguladas compiten directamente con los microseguros creados por empresas de seguros que si buscan lucrar de la actividad. Ambas alternativas de transferencia de riesgo ponen a competir al microseguro en el mercado mexicano, sin embargo consideramos que las mutualidades, al no ser reguladas, podrían poner en riesgo al cliente que como hemos dicho por su perfil de consumidor se encuentra en una alta posición de vulnerabilidad.

Como una primicia frente a las tres legislaciones estudiadas, Perú reconoce el derecho al arrepentimiento, si bien a primera luz resulta un contra sentido el otorgar un servicio a sabiendas que el asegurado podría rescindirlo sin causa justa, creemos que si el plazo para ejercer este derecho está asociado a la entrega de la información del programa por parte de las aseguradoras, podría significar un incentivo para que éstas cumplan

cuanto antes con la entrega formal del certificado de seguro, interrumpiendo el derecho al arrepentimiento pero asegurando una entrega oportuno de las condiciones del producto.

En cuanto a Brasil, entre los varios elementos diferenciadores de esta regulación, cabe destacar, la posibilidad de que existan empresas de seguros exclusivamente enfocadas al segmento de microseguros, que además se rigen por aspectos regulatorios más flexibles como la constitución de reservas y el capital mínimo requerido, y en cuánto a protección al consumidor, la normativa que exige a las empresas de microseguros tener la figura de un defensor del cliente como empleado independiente de las aseguradoras, distinto de la regulación Peruana que si bien tiene a la Defensoría del Asegurado, esta entidad atiende todo tipo de seguros y no se ubica en las empresas de seguros sino que se encuentra representada por la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG), mientras que México no tiene estos elementos en su regulación.

## Capítulo tercero

### Supervisión y regulación de microseguros en Ecuador

#### 1. La Regulación y Supervisión

La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros ha identificado cinco objetivos primordiales que dan lugar a la regulación y supervisión de seguros<sup>160</sup>. En primer lugar, se ha considerado el precautelar el sistema, garantizando la solvencia financiera de las entidades aseguradoras. Es así como, las regulaciones de seguros dedican una parte importante de la normativa a definir los estándares de carácter técnico y financiero que permitirán a las compañías, responder por sus obligaciones y manejar de forma prolija las primas que reciben de sus clientes.

En segundo lugar, se ha identificado que la regulación y supervisión debe precautelar al consumidor de seguros. Al tratarse de un servicio intangible y complejo, se considera importante dotar al asegurado de cierta protección por parte de la norma y el supervisor, que sí cuenta con el conocimiento necesario, de forma que se equipare la disparidad de conocimiento que sobre la materia puedan tener las partes intervinientes.

En tercero y cuarto lugar, se ubican objetivos que tienen relación con el bienestar del mercado; regular y supervisar para: i) aumentar la competitividad y eficiencia del mercado; y ii) desarrollar el mercado, incluyendo la formalización de servicios financieros para clientes de bajos ingresos.

Finalmente, también se regula y supervisa al mercado asegurador en función de apoyar otros objetivos estratégicos de los países, no relacionados directamente al sector asegurador, un ejemplo de ello es el promover la prevención de lavado de activos.

Estos cinco objetivos, en los que se fundamenta la regulación del mercado asegurador, son considerados a la hora de definir un marco regulatorio adecuado para el desarrollo de microseguros. Consecuentemente con estos objetivos, la IAIS también ha definido objetivos específicos para regular y supervisar a los microseguros. Estos son:

- Ampliar coberturas para amparar las necesidades de los hogares de bajos ingresos;
- Minimizar los costos operativos para el asegurador;

---

<sup>160</sup> IAIS “Aspectos de Regulación y Supervisión de Microseguros”, 48, párr. 118.

- Minimizar el precio (incluyendo los costos de transacción para los clientes) para mejorar la accesibilidad y la disponibilidad;
- Cumplir con los riesgos reales de suscripción que requieren los mercados de bajos ingresos;
- Proporcionar suficiente educación o asesoría financiera; y,
- Usar procedimientos simples de liquidación de siniestros con mitigación apropiada de riesgo contra fraude/peligro moral.<sup>161</sup>

Amparados en estos objetivos, países como Perú, México y Brasil han optado por definir un marco regulatorio específico para los microseguros. Estos objetivos deben estar inmersos en toda la cadena de producción de microseguros, desde el diseño de productos, con normativa que promueva la creación de productos compuestos o productos sencillos sin exclusiones, pasando por la comercialización, con normas que permitan llegar a la mayor cantidad de público objetivo posible y, finalmente normas que protejan al consumidor, permitiendo que éste reciba la indemnización sin demoras.

En atención a la supervisión de microseguros, existen dos enfoques reconocidos por los supervisores de seguros: el enfoque funcional y el institucional.<sup>162</sup> El enfoque funcional es aquel por el cual el supervisor centra sus esfuerzos en observar y supervisar a las empresas aseguradoras previamente constituidas y, por tanto, capaces por su sola licencia, de optar por incursionar en el segmento de microseguros como entidades formales y en los ramos en los que se encuentran autorizados para operar seguros tradicionales. En tal sentido el supervisor vigila la operación de microseguros como una actividad más.

Al respecto de la supervisión y regulación funcional es importante destacar que los resultados de la “línea” de microseguros deben medirse de forma separada de los seguros tradicionales, en los que también operan las compañías, a pesar de tratarse de un mismo ramo de seguros. Esto en virtud de que el comportamiento del segmento de microseguros, podría distorsionar los resultados y métricas del segmento tradicional o viceversa, ya que la administración y manejo de ambos segmentos es completamente distinto.<sup>163</sup>

---

<sup>161</sup> *Ibid.*, párr. 37.

<sup>162</sup> AII, “Marcos regulatorios proporcionales en los seguros inclusivos: Lecciones de una Década de Regulación de Microseguros”, Access to Insurance Initiative, noviembre de 2016, 18.

<sup>163</sup> IAIS “Aspectos de Regulación y Supervisión de Microseguros”, 8.

Por su parte, el enfoque institucional se centra en la institución que oferta el producto de microseguros, sin que ésta sea necesariamente una entidad formal del sistema asegurador. Por tanto, es factible la operación de microseguros en sociedades no aseguradoras que se encuentran en la informalidad o legitimar la operación de microseguros a entidades que se encuentran supervisadas por otras autoridades de control distintas al supervisor de seguros, como las micro financieras. Al no regirse por las normas comúnmente impartidas al sector de seguros, éstas pueden participar solo de productos específicos de microseguros y no mantienen una amplia gama de productos como las aseguradoras.

Ambos enfoques de supervisión pueden coexistir en un mismo entorno, sin embargo, esto podría desembocar en arbitraje regulatorio. La IAIS al respecto ha dicho:

El microseguro puede ser regulado como una línea de actividad (regulación funcional) por varios tipos de proveedores. El microseguro también puede ser proporcionado por un tipo institucional especializado de microasegurador que trate con el segmento de bajos ingresos (regulación institucional). Ambos enfoques se pueden implementar simultáneamente, porque no son mutuamente excluyentes. Se debe examinar detenidamente el potencial para arbitraje regulatorio a través del uso de varios vehículos de microseguro.<sup>164</sup>

Lo que sucede es que, al no regirse todas las instituciones que operan en microseguros, por la misma normativa o estar supeditados al control y supervisión de la misma autoridad, se podría desincentivar a las instituciones que tienen una regulación y supervisión más estricta. Un ejemplo de ello lo encontramos en las cooperativas autorizadas a comercializar microseguros, pero que, a su vez, mantienen un entorno regulatorio distinto al de las compañías de seguros en cuanto al capital mínimo que deben cumplir para operar o el régimen de constitución de reservas que se exige a las aseguradoras, distinto para las cooperativas.

### **Proporcionalidad en la regulación**

El principio de proporcionalidad es aplicable tanto a la regulación como a la supervisión de microseguros y consiste en regular y supervisar de forma equilibrada entre el objetivo de desarrollo de mercado y el de protección al consumidor. Este principio, toma particular relevancia, cuando se habla de microseguros, pues ambos objetivos, son trascendentales en este segmento.

---

<sup>164</sup> Ibid., 52.

Por un lado, queremos crear mercados de seguros inclusivos que lleguen al sector más pobre de la población, que hasta el momento no ha sido atendido y, por otro lado, debemos ser conscientes que el público objetivo de microseguros puede ser especialmente vulnerable a prácticas inadecuadas y, por tanto, la regulación y supervisión debe poner atención a la hora de proteger al consumidor de microseguros.

Los Principios Básicos de Seguros (PBS), son nociones globalmente aceptadas por IAIS en torno a la regulación y supervisión apropiada en materia de seguros, por tal motivo, serán un pilar importante a la hora de definir los aspectos normativos que permitan equilibrar ambos objetivos.

Respecto a los PBS y en función del principio de proporcionalidad, IAIS ha señalado que siete de los veintiocho principios son universales y, por lo tanto, no requieren ajuste o interpretación en cuanto a su aplicación al segmento de microseguros, mientras que los restantes, podrían demandar un *mayor análisis y posiblemente una interpretación específica para microseguros*.<sup>165</sup> No vamos a entrar en detalle de cada uno de estos principios. Con esta afirmación se busca denotar como la propia asociación internacional de supervisores, reconoce que la vasta mayoría de principios deben ser adaptados para la supervisión de microseguros. Esto nos demuestra que una regulación para seguros tradicionales no es suficiente para microseguros y reafirma la necesidad de trabajar en un marco regulatorio específico para microseguros.

## **2. Entorno regulatorio ecuatoriano en materia de microseguros**

En este punto corresponde diagnosticar el estado actual de la regulación ecuatoriana en materia de microseguros. Como es de suponer, y por ello parte de la justificación de este trabajo de investigación, la legislación ecuatoriana no se ha preocupado por adoptar un marco jurídico específico para el segmento de microseguros. De tal manera que, a este segmento, le son aplicables las normas generales del sistema de seguros privados.

En cuanto al control y supervisión, la legislación ecuatoriana solo autoriza la operación de seguros, sin distinción por segmento, a las empresas aseguradoras debidamente constituidas y registradas ante el órgano de control para desarrollar seguros

---

<sup>165</sup> Ibid., 59, párr. 158 y 159.

generales o de vida.<sup>166</sup> Por lo tanto, podemos decir, que estamos frente a una regulación y supervisión de enfoque funcional, por el cual solo las empresas de seguros podrían desarrollar productos de microseguros.

Pero no estamos hablando del enfoque funcional de microseguros que revisamos previamente, ya que, la legislación ecuatoriana no autoriza la operación de microseguros como línea de negocio específica. En Ecuador, el diseño de productos de seguro se hace exclusivamente en base a la clasificación de riesgos que pueden ser objeto de seguro, dispuesta por la regulación, con lo cual, cualquier producto de microseguros que una entidad aseguradora desarrolle, se clasifica y mide bajo el riesgo que cubra este producto.

En Ecuador el sistema de seguros privados se rige por normas primarias expedidas por el legislador, y normas secundarias emanadas del órgano de control y supervisión y del órgano de regulación de seguros. Como norma primaria tenemos a la Ley General de Seguros contenida en el Libro III del Código Orgánico Monetario y Financiero y el recientemente reformado Código de Comercio, mientras que la norma secundaria principalmente se refiere a las resoluciones compiladas en la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros.

La norma primaria contenida en la Ley General de Seguros, formula disposiciones atinentes a la conformación del sistema de seguros, la constitución y objeto de los actores del sistema; mientras que, el Código de Comercio, se ha preocupado por regular la formalización de la relación mercantil inter-partes, esto es, a través del contrato de seguro.

Por su parte, la regulación secundaria abarca de forma pormenorizada los aspectos atinentes a la operación de las compañías de seguro, reaseguradoras, peritos e intermediarios de seguros y reaseguros, contenidas en la Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros, emitidas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

De acuerdo al Código Orgánico Monetario Financiero, es la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera el órgano encargado de dictar las normas que regulen a los seguros y reaseguros,<sup>167</sup> mientras que este instrumento jurídico le otorga a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros la atribución para ejercer la vigilancia, auditoría, intervención, control y supervisión del régimen de seguros.<sup>168</sup>

---

<sup>166</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, *Ley General de Seguros*, libro III, art. 3, <https://www.cosedec.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf>

<sup>167</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, Registro Oficial No.332, Segundo Suplemento, 12 de septiembre 2014, art. 14, núm. 33.

<sup>168</sup> *Ibid.*, art. 78.

Con estos antecedentes, a continuación, se identificará la regulación ecuatoriana vigente en torno a los aspectos que se han podido evidenciar a lo largo de este trabajo como relevantes a la hora de impulsar el desarrollo de microseguros. Esto bajo la premisa de que, las normas que se analizarán son aplicables al sistema de seguros privados en general, pues como ya se ha mencionado en varias ocasiones, en el Ecuador no existe norma específica para microseguros.

### **El Contrato de Seguro**

El contrato de seguro es un acto mercantil, que se perfecciona con el consentimiento de las partes, en el cual intervienen, asegurador, tomador o solicitante, asegurado y beneficiario. El artículo 692 del Código de Comercio dispone la función que desempeña cada una de las partes.

(...) el asegurador es la persona jurídica legalmente autorizada para operar en la República del Ecuador, que asume los riesgos especificados en el contrato de seguro. Solicitante o tomador es la persona natural o jurídica que contrata el seguro, sea por cuenta propia o por la de un tercero determinado o determinable que traslada los riesgos al asegurador. Asegurado, es la persona natural o jurídica interesada en la traslación de los riesgos. Beneficiario, es la persona natural o jurídica, que ha de percibir, en caso de siniestro, el producto del seguro. Una sola persona puede reunir las calidades de solicitante, asegurado y beneficiario.<sup>169</sup>

El perfeccionamiento del contrato a través del consentimiento de las partes le otorga protección al asegurado, quien verá comprometida la voluntad del asegurador con la oferta, más allá de lo que pueda estipular el contrato de adhesión que finalmente entrega la empresa de seguros al asegurado. Esto, además de poner en un segundo plano al pago de la prima que antes de las reformas del 2019 al Código de Comercio, suponía el instante en el que se perfeccionaba el contrato de seguro y, por tanto, tenía particular importancia en la formalización de la relación contractual.

Esta primicia de la norma actual resulta un beneficio para el asegurado ya que, por un lado, puede contar con un respaldo de la oferta inicial y lo efectivamente consentido y, por otro lado, como se verá en detalle más adelante, tiene cobertura a pesar de no haber incurrido en el pago de la prima en el preciso momento en el que se perfeccionó el contrato, con su consentimiento.

Respecto a las partes intervinientes en el contrato, nos encontramos frente a la problemática aplicable a todo seguro que en Ecuador se quiere comercializar de forma

---

<sup>169</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 692, [https://www.pudeleco.com/files/SRO497\\_20190529.pdf](https://www.pudeleco.com/files/SRO497_20190529.pdf)

masiva. Se trata del uso incorrecto de la figura del tomador o solicitante del seguro en esquemas de comercialización masiva, como ocurre especialmente en los casos de productos de microseguros que para abaratar costos utilizan este mecanismo de comercialización.

Y es que, como consecuencia de la falta de norma que defina a los seguros masivos y a los seguros colectivos, en Ecuador la comercialización masiva de todo tipo de seguros ha tomado la forma contractual de una póliza colectiva también conocida como seguro de grupo y por tanto se ha utilizado a la figura del tomador tanto para la contratación de seguros colectivos como seguros masivos. Pero lo cierto es que el canal de distribución también conocido por otras legislaciones como agrupador de una póliza de seguros masiva no puede ni debe cumplir con las funciones que la ley impone al tomador de una póliza colectiva. Las dos figuras no son iguales ni tienen las mismas funciones, deberes y obligaciones de cara al contrato de seguros.

La figura de tomador o solicitante, bajo la legislación ecuatoriana, es parte interviniente del contrato de seguro, con deberes y obligaciones que emanan de la ley, al tiempo que es un elemento esencial del contrato de seguro.<sup>170</sup> El tomador o solicitante contrata el seguro por cuenta propia, en cuyo caso además concurre como asegurado pero también lo puede hacer en nombre de un tercero determinado o determinable, este último caso es el que la doctrina ha definido como contratación colectiva.<sup>171</sup> Es así como, de acuerdo con la norma ecuatoriana, el tomador tiene la obligación, entre otras cosas, de suscribir la solicitud de seguro y pagar la prima y junto con el asegurado tiene el derecho de renovar, modificar o revocar el contrato de seguro.<sup>172</sup>

Por su parte la actividad de las personas que fungen de agrupadores en un esquema de contratación masiva de seguros no está normada en nuestra legislación. Por el contrario, las funciones de promoción y distribución que desempeñan se regulan como actividades exclusivas de los intermediarios de seguros y las instituciones financieras, en ciertos ramos. Es común que estos canales, en adelante “agrupadores” también sirvan como

---

<sup>170</sup> *Ibid.*, art. 691.

<sup>171</sup> STIGLITZ define al seguro colectivo como “un contrato celebrado en favor de un tercero donde, el tomador (...), quien actúa en nombre propio, no estipula en su interés sino en el de cada uno de los asegurados. Se trata de un seguro por cuenta de los integrantes del grupo. (...) Cada uno de los integrantes del grupo deben hallarse unidos con el tomador por una relación contractual (sustancial) de la misma naturaleza. De allí que se afirme que el elemento común a las definiciones conocidas, es la existencia de una homogeneidad en los componentes del grupo.” Rubén Stiglitz, “Seguro Colectivo de Vida”, *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros No. 20* (2003)

<sup>172</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 700.

recolectores de primas, para lo cual suscriben un contrato de gestión de cobro con la aseguradora, en virtud del cual actúan en representación de ésta.

En Ecuador, el único canal legitimado para efectuar la promoción y distribución de seguros, además de los intermediarios de seguros, son las instituciones financieras, a quienes la propia norma les obliga a participar del contrato de seguro como tomadores de la póliza.

Dadas las diferencias sustanciales que existen entre tomadores y agrupadores, dar al agrupador la calidad de tomador, para facilitar el proceso de contratación y así cubrir un vacío legal, resulta en un claro conflicto de intereses para esta parte interviniente en el contrato de seguro, que podría desembocar en la toma de decisiones o la ejecución de acciones derivadas del contrato de seguro, contrarios a los intereses del asegurado. Los problemas más claros y relevantes tienen relación con los efectos de la falta de pago de la prima, la modificación de condiciones o revocatoria del contrato.

En cuanto al pago de la prima, las normas sobre el contrato de seguro establecen que si transcurrido un plazo determinado, el asegurado o tomador no pagan la prima, la compañía de seguros puede revocar el contrato. Siendo que en este caso el tomador además de ser obligado al pago, representa a la aseguradora en la gestión de cobro, resulta una inconsistencia el que ostente dos calidades que son excluyentes una de la otra, pagador y recaudador. Además, en caso de que el asegurado pague la prima al tomador y este no transfiera a la aseguradora, la sanción que se deriva de la falta de pago no sería justa por cuanto el tomador es a su vez representante de la aseguradora para recibir ese pago.

El tomador de la póliza, en su calidad de contratante, tiene la facultad de modificar o revocar el contrato de seguro, lo cual, frente a un contrato colectivo, guarda sentido ya que el tomador vela por los intereses de un grupo vinculado con éste por otra relación contractual, como es el caso del empleador frente a sus empleados. Pero cuando se trata de seguros masivos, en este caso de microseguros, el tomador no tiene una relación contractual con el asegurado y no representa los intereses de una colectividad, con lo cual no debería tener la facultad de negociar con las empresas de seguros los términos de la cobertura o revocar el contrato.

Como se verá en el apartado relativo a los canales de distribución y comercialización, las entidades financieras, únicos legitimados como canal alternativo de distribución de seguros, deben por norma suscribir una póliza colectiva en calidad de tomadores del seguro al que se adhieren los asegurados. Esto, aun cuando, en la mayoría

de casos, sus funciones no son las funciones propias de un tomador sino las de un agrupador de seguros.

Por lo expuesto, consideramos que desde una perspectiva jurídica, no se justifica que el canal sea parte interviniente en el contrato, como tomador de la póliza de algunos productos de seguro.

### **Diseño y producto**

En Ecuador, los productos de seguro se clasifican por su naturaleza, entre riesgos de personas y daños, por su regulación, como vida y generales, y por ramo y tipo de seguro.<sup>173</sup> Esta clasificación es importante para efectos de la obtención de la credencial que les permitirá a las aseguradoras diseñar y comercializar un determinado seguro, ya que, el órgano de control otorga certificados específicos para cada ramo.<sup>174</sup>

Por su parte, la póliza de seguros se conforma de condiciones generales, especiales y particulares. Las condiciones particulares individualizan el objeto del seguro, fijando los elementos singulares de cada contrato, por lo tanto, no merecen un registro o aprobación del regulador. Las condiciones generales, regulan la relación bilateral entre las partes, en el marco de la legislación y son aplicables en principio, a toda póliza de seguro. Las condiciones especiales, prevalecen sobre las generales en cuanto son aquellas que *amplían, condicionan, delimitan, modifican o suprimen riesgos, extienden o restringen las coberturas contempladas en las condiciones generales*.<sup>175</sup>

Las condiciones generales y especiales, así como la tarifa, que en definitiva son el diseño de un producto de seguro, son registradas y aprobadas por el regulador,<sup>176</sup> previo a su utilización.<sup>177</sup> Una vez que la entidad aseguradora cuenta con el certificado específico para operar en un determinado ramo, y además cuenta con la aprobación y registro del producto, puede comercializarlo.

Este proceso no se diferencia por segmento y, por el contrario, debe seguirse para la obtención de cada producto de seguro acorde a la clasificación de riesgos antes

---

<sup>173</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III, cap. III, art. 1, <https://www.segurossucre.fin.ec/wp-content/uploads/2019/10/Codificacion-LibroIII.pdf>

<sup>174</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, *Ley General de Seguros*, libro III, art.11.

<sup>175</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III, cap. XI, art. 4.

<sup>176</sup> *Ibid.*, art. 4.

<sup>177</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, *Ley General de Seguros*, libro III, art. 25.

expuesta, es decir, tomando en consideración que el producto guarde consistencia con la naturaleza del riesgo, la regulación y el ramo al que pertenece. En la práctica, este proceso dilata significativamente la puesta en producción de un producto, por lo que el proceso de control debería ser a posteriori.

Para el caso de productos de microseguros, de acuerdo a la normativa vigente, éstos se aprobarían de forma individual, por cada ramo de seguro al que pertenecen. Las características de un producto de microseguros se podrían evidenciar principalmente en la estructuración de la tarifa, donde se podría considerar elementos que permitan estructurar una tarifa acorde a las posibilidades y necesidades del público objetivo, mas no por mérito de la normativa. A su vez, los clausulados no pueden incluir coberturas distintas en su naturaleza, con lo cual, se elimina la posibilidad de crear productos compuestos por coberturas disímiles.

### **Pago de primas**

En cuanto a los tiempos previstos para el pago de primas, el Código de Comercio actual dispone un plazo de pago de 30 días, que es extenso si se compara con el plazo previsto antes de la reforma de mayo de 2019 a este código, donde se establecía que el pago debía ser inmediato y daba paso al perfeccionamiento del contrato. El artículo 713 del Código de Comercio, en la parte concerniente al pago de la prima, señala:

El solicitante del seguro está obligado al pago de la prima en el plazo de treinta días desde perfeccionado el contrato, a menos que las partes acuerden un plazo mayor. (...) Si el asegurado estuviere en mora, tendrá derecho a la cobertura por treinta días, contados a partir de la fecha en que debió realizar el último pago; fenecido dicho plazo, se suspenderá la cobertura. (...) En caso que el asegurado estuviere en mora por más de sesenta (60) días, contados desde la fecha en que debió realizar el último pago, se le notificará la terminación automática del mismo, por cualquiera de los medios reconocidos por nuestra legislación. (...) <sup>178</sup>

Con ello, se puede afirmar que el cliente cuenta en total, con un plazo total para el pago de 60 días desde que se perfecciona el contrato, es decir, desde que acepta las condiciones ofertadas, plazo en el cual no pierde o se suspende la cobertura. Para los asegurados de productos de microseguros, este margen conlleva un importante beneficio,

---

<sup>178</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 713.

sin embargo, esto no significa que se cumpla con la característica de flexibilidad o se adapte el pago de la prima a las necesidades específicas del público objetivo.

Respecto a la forma de pago de la prima, en general, el Código de Comercio dispone que éste se realice en el domicilio de la aseguradora o a través de los canales autorizados para el efecto, tomando en cuenta que el pago efectuado al intermediario de seguros se considera como hecho a la aseguradora.<sup>179</sup> Con esta regulación, las Compañías corren un alto riesgo de falta de pago, especialmente en pólizas con vigencias menores a esos 60 días.

### **Canales de distribución y comercialización**

En la actualidad el sistema asegurador ecuatoriano cuenta con dos canales definidos por la regulación para promocionar y distribuir productos de seguros, se trata de los Asesores Productores de Seguros o intermediarios de seguros, que pueden ser agentes personas naturales, con o sin relación de dependencia o agencias personas jurídica; y las instituciones financieras.

Para ofertar productos de seguros, los intermediarios de seguros deben, al igual que las aseguradoras, acreditar los conocimientos necesarios en los ramos en los que participan. Para ello los intermediarios deben mantener vigente una credencial de intermediario y certificados de autorización, otorgados por la autoridad de control, por cada ramo de seguro en el que trabajen.<sup>180</sup>

La colocación de seguros a través de intermediarios de seguros es una actividad regulada, pero además de los preceptos normativos que el órgano de control impone a esta actividad, los agentes y las agencias deben suscribir un contrato con las compañías aseguradoras para establecer entre otras cosas las comisiones que estas últimas pagarán a los intermediarios de seguros por la gestión de colocación de cada producto de seguro. Cabe mencionar que, bajo la normativa ecuatoriana las comisiones que perciben los intermediarios de seguros son de libre negociación entre las partes.<sup>181</sup>

---

<sup>179</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 716.

<sup>180</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, *Ley General de Seguros*, libro III, art. 8.

<sup>181</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III.

En el año 2013, la Junta Bancaria, reguló la promoción y comercialización de seguros a través de entidades del sistema financiero,<sup>182</sup> una práctica que ya se venía dando y representa beneficios para los tres actores: instituciones financieras, aseguradoras y clientes financieros.

Es así como, en la actualidad las entidades financieras son los únicos canales alternos de distribución que se encuentran autorizados para promocionar y comercializar seguros, además de los intermediarios de seguros. Sin embargo, los únicos productos que se pueden comercializar por este canal son aquellos que correspondan a seguros de grupo o colectivos de vida, asistencia médica, gastos ambulatorios, accidentes personales y hogar.<sup>183</sup>

En estos programas también conocidos bajo la modalidad de banca– seguros, la institución financiera debe ser tomador de la póliza colectiva a la que se pueden adherir sus clientes a través de certificados individuales. A su vez, la aseguradora y la entidad financiera suscriben un contrato de distribución y gestión de cobro en el que fijan la retribución de la entidad financiera, junto con otras condiciones que la norma les obliga a considerar en el contrato, tales como:

- a) La información brindada por funcionarios de la entidad del sistema financiero no configura una asesoría para la contratación del seguro y, la responsabilidad de las empresas de seguros de contratar o designar a su propio personal para la comercialización del seguro en las instalaciones o redes de las entidades del sistema financiero;
- b) El compromiso de que los pagos de primas o las comunicaciones cursadas por los asegurados a la entidad del sistema financiero, por aspectos relacionados con su seguro, se consideran presentadas a las empresas de seguros o asesores productores de seguros y, por tanto, tienen los mismos efectos;
- c) La responsabilidad de las empresas de seguros por los errores u omisiones derivados de la comercialización de las pólizas de seguros;
- d) El detalle específico de los productos de seguros materia del contrato de comercialización;
- e) Claridad respecto a cómo participan las partes dentro del contrato de seguro;
- f) Distribución de folletos informativos de los productos de seguros por parte de las entidades financieras; y,
- g) Confidencialidad de la información.<sup>184</sup>

Al igual que los intermediarios de seguros, las entidades financieras que se constituyen en canales de distribución de seguros, son *solidariamente responsables por*

---

<sup>182</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III, cap. XII.

<sup>183</sup> *Ibid.*, art. 1.

<sup>184</sup> *Ibid.*, art. 2.

*las indemnizaciones civiles derivadas de daños ocasionados por vicio o defecto del servicio prestado.*<sup>185</sup>

Los canales de distribución de seguros en Ecuador son muy limitados y los que existen no han encontrado sustento en la colocación de microseguros. Los intermediarios de seguros no cuentan con las herramientas masivas que se requiere para llegar al público objetivo de forma rentable, por lo que han optado por incluir a terceros que tengan la estructura necesaria, sin embargo, dado que estos prestadores de servicio no pueden ser intermediarios de seguros, son contratados remunerados por la prestación de servicios diversos, aunque en la práctica, finalmente cumplen como canales de distribución.

Respecto de las entidades financieras, si bien son los únicos actores distintos al sistema de seguros que pueden fungir como canales de distribución, se encuentran tres inconvenientes para su gestión, derivados de la normativa.

En primer lugar, se cargan al uso de este canal gastos innecesarios que, en el caso de microseguros, terminarían desincentivando la incursión en este segmento, como la obligación de que las compañías de seguros pongan a su personal calificado para vender. Esto desnaturaliza la función propia del canal que, para su óptima eficiencia, debería incluir el cierre de la venta.

Por otro lado, la norma exige que las entidades financieras sean tomadores de la póliza cuando podrían no tener derechos ni obligaciones respecto al contrato de seguro. Por último, establecer que el canal financiero solo puede comercializar productos de personas y daños que correspondan al hogar, limita el potencial de este canal.

### **Indemnización**

En cuanto al cobro de la indemnización objeto del seguro, la normativa prevé el mismo proceso y los mismos plazos para toda indemnización de seguros. Es así como, una vez ocurrido el siniestro, el asegurado lo debe notificar al asegurador dentro del plazo establecido en la póliza, el cual por norma no puede ser menor a cinco días hábiles contados a partir de que el asegurado tuvo conocimiento del mismo,<sup>186</sup> junto con los documentos que la póliza señala como documentos necesarios para formalizar la reclamación y que tienen relación con la ocurrencia del siniestro y su cuantía.

---

<sup>185</sup> Ibid., art. 2.

<sup>186</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 718.

La aseguradora, por su parte cuenta con el plazo de 30 días para pronunciarse aceptando o negando motivadamente el siniestro, a partir del cual, en caso de falta de pronunciamiento la reclamación se considera aceptada. Bajo el supuesto de aceptación, el pago debe ejecutarse dentro de los diez días siguientes contados a partir del pronunciamiento favorable de la aseguradora.<sup>187</sup>

### **Protección al cliente**

La legislación ecuatoriana no contempla la figura de un defensor del asegurado nombrado por la entidad aseguradora para atender las reclamaciones de los asegurados. Es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros el órgano de control con la atribución para dirimir conflictos entre entidades aseguradoras y asegurados a través de una resolución de carácter administrativo.

(...) Si el asegurado o beneficiario no se allana a las objeciones podrá presentar un reclamo ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, a fin de que ésta requiera a la aseguradora que justifique su negativa al pago. Dentro del plazo de 30 días de presentado el reclamo, y completados los documentos que lo respalden, el organismo de control dirimirá administrativamente la controversia, aceptando total o parcialmente el reclamo y ordenando el pago del siniestro en el plazo de 10 días de notificada la resolución, o negándolo.

La resolución podrá ser impugnada en sede administrativa con arreglo al artículo 70 de la presente Ley.

El incumplimiento del pago ordenado será causal de liquidación forzosa de la compañía aseguradora. La interposición de acciones o recursos judiciales no suspenderá los efectos de la resolución que ordena el pago. (...)

La presentación del reclamo que regula el presente artículo suspende la prescripción de la acción que tiene el asegurado o el beneficiario contra la aseguradora, hasta la notificación de la resolución a la aseguradora.

Todos los reclamos de asegurados contra aseguradoras se sujetarán a las normas precedentes. No les es aplicable, en consecuencia, el procedimiento regulado por la Ley Orgánica de Defensa al Consumidor. (...)<sup>188</sup>

Adicionalmente, el asegurado puede activar la justicia ordinaria o los mecanismos alternativos de solución de conflictos que prevé el marco normativo, cuando un reclamo es negado en sede administrativa. Para las quejas o reclamaciones de servicio la norma prevé que las compañías de seguros cuenten con una unidad de atención al cliente, que cuente con los recursos y conocimiento necesario para prestar el servicio de atención a

---

<sup>187</sup> Ibid., art. 726.

<sup>188</sup> Ecuador, Código Orgánico Monetario y Financiero, *Ley General de Seguros*, libro III, art. 42.

quejas y recepción de reclamos de siniestros, pero que también puedan proveer información de los productos de seguros.

Las empresas de seguros deberán establecer, en las oficinas donde funcionan la casa matriz y las sucursales, una unidad de atención al cliente, que velará por la protección de los asegurados o beneficiarios, entendidos éstos como a las personas naturales o jurídicas que contraten, a título oneroso, para su consumo final o beneficio propio o de su grupo familiar o social la prestación de servicios de seguros y que tenga por objeto recibir los reclamos por siniestros, por atención de los funcionarios y empleados de las empresas de seguros y quejas por los servicios contratados en una póliza por parte de los usuarios de los servicios de seguros o informar sobre los productos que ofrece la compañía, así también definirán la política institucional, que deberá ser aprobada por el directorio, que sobre este tema deberá ser cumplida por los asesores productores de seguros.<sup>189</sup>

### **3. Propuesta de regulación de microseguros en Ecuador**

Al momento se han estudiado los antecedentes del seguro y del microseguro que nos han permitido identificar porqué es importante promover este segmento en función de alcanzar intereses gubernamentales de protección al segmento poblacional más vulnerable, al tiempo que se genera una mayor penetración de la industria de seguros en el mercado ecuatoriano.

Con los antecedentes regulatorios de países cercanos al Ecuador que han avanzado en la materia, se identificaron los aspectos relevantes que pueden servir para impulsar el segmento de microseguros. Posteriormente, hemos visto cómo estos asuntos regulatorios se encuentran concebidos bajo nuestra legislación para reconocer los vacíos jurídicos y problemas que enfrenta nuestra regulación actual de seguros como barreras para el desarrollo de microseguros.

Estamos en posición de presentar a continuación sugerencias de reformas regulatorias para que el Ecuador cuente con una regulación específica de microseguros. Las siguientes propuestas se enmarcan especialmente en los aspectos regulatorios que hemos identificado fundamentales para la penetración del microseguro, esto es: la conceptualización de microseguros, la operatividad del contrato, el diseño de productos, la comercialización y la protección al cliente de este segmento.

---

<sup>189</sup> Ecuador, Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*, mayo 2017, libro III, título VI, art.1

### 3.1. Conceptualización

A lo largo de este trabajo se ha mostrado la necesidad de una definición clara de microseguros para poder empezar con su desarrollo normativo y que éste no pierda de vista su objetivo. De la doctrina revisada en este trabajo y de las experiencias de México, Brasil y Perú, consideramos que la definición debe abarcar en primer lugar el objetivo del microseguro, es decir, brindar protección e inclusión en seguros al público objetivo. En mi opinión extender el público objetivo al micro-emprendedor, como lo hace Brasil, no tiene mayores ventajas para nuestro país ya que en Ecuador este segmento no se considera desprovisto de soluciones de seguros y por el contrario podría distraer los esfuerzos de su penetración entre los más pobres, siendo que los micro empresarios con seguridad podrían constituirse en público preferencial para las aseguradoras, versus los más pobres. Por estas razones la sugerencia es mantener el enfoque del público objetivo exclusivamente para el segmento poblacional de menos recursos económicos.

En segundo lugar, la definición debe citar las características que diferencian a los microseguros del resto de productos tradicionales. Según se ha estudiado, las características más reconocidas por la doctrina son: incluyente, simple, asequible, innovador, flexible y coherente con las necesidades del público objetivo.

Como lo ha hecho México, es oportuno guardar un espacio en la conceptualización para los canales de distribución y comercialización ya que sin ellos la venta de microseguros se vuelve difícil o imposible. Para ello, basta con señalar que el microseguro es un producto que utiliza medios de distribución y comercialización de bajo costo. Esto permitirá pensar en todo momento en que el costo del producto está directamente asociado a la generación de eficiencias en el proceso de comercialización y distribución.

La mayoría de las definiciones contienen solo criterios cualitativos, aunque podrían incluir montos máximos de cobertura o de primas. La experiencia peruana, ha demostrado que el establecer montos máximos puede convertirse en un obstáculo para los oferentes y una restricción a la competencia, por lo cual, sería pertinente dejar estipulaciones cuantitativas, si acaso se las considera, en la normativa correspondiente al diseño y estructura de los productos y no en la definición.

A continuación una propuesta de definición que consideramos se adapta al mercado de seguros ecuatoriano y asegura el entendimiento y uso correcto del microseguro:

*“Producto de seguro dirigido a proteger de forma integral al segmento poblacional de menores ingresos frente a la ocurrencia de cualquier tipo de riesgo personal o patrimonial. Estos productos se destacan por ser simples, asequibles, innovadores, flexibles y coherentes con las necesidades de la población de menos recursos. El diseño del producto de microseguros, entendido como su estructura y tarificación, deben considerar la realidad y necesidades del público objetivo al que se dirigen. La comercialización de estos productos debe ser eficiente y por tanto considerar canales de distribución que lleguen a los segmentos de la población desprovistos de soluciones de seguros. Los productos de microseguros se pueden ofertar de forma individual o masiva sin que todo producto masivo sea per se microseguro. Los productos que no guarden relación con los elementos de esta definición, no se podrán catalogar como microseguros y por tanto no les serán aplicables las disposiciones de esta regulación.”*

Se puede notar que dado la amplia confusión que existe respecto al microseguro y los seguros masivos, esta definición asevera su diferenciación al tiempo que otorga luces respecto a que los productos masivos no obtendrán la flexibilización que debe prever la norma para microseguros, si no cuentan con las características específicas de un microseguro. Con ello se busca que las aseguradoras no tomen provecho de las ventajas que otorgaría la norma de microseguros; en otros productos de seguro solo por ser masivos o de bajo costo, pero que en realidad no buscan atender al público objetivo.

Dado que los preceptos de esta definición no alteran o contradicen la ley y por el contrario caen dentro del campo de las funciones de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, consideramos que esta definición puede materializarse a través de una resolución del órgano de regulación.

### **3.2. Operatividad del contrato**

La regulación debe asegurar simplicidad, claridad y flexibilidad a la hora de contratar microseguros, por ello el proceso de contratación de microseguros debe considerar válido la mayor cantidad posible de mecanismos de contratación, instrumentos contractuales simplificados, y claridad respecto a las partes contractuales intervinientes.

Respecto a los mecanismos de contratación, resulta relevante la contratación electrónica que, además podría suponer una disminución de gastos operativos. La última reforma al Código de Comercio ecuatoriano deja en claro la legitimidad de la contratación

de seguros a través de mecanismos electrónicos<sup>190</sup>, situación que no era clara previa a dicha reforma.<sup>191</sup> Sin embargo, el Código de Comercio todavía prevé que la aceptación de la contratación y el medio de pago se hagan por escrito,<sup>192</sup> lo cual restringe la posibilidad de utilizar mecanismos de mercadeo remoto (telemercadeo) como medios de venta definitivos y posterior comprobación de la contratación.

El telemercadeo podría ser un mecanismo altamente efectivo para la colocación de estos productos, dado que un alto porcentaje de la población se encuentra adscrita a la telefonía móvil.<sup>193</sup> Por ello, la normativa debería viabilizar la contratación de microseguros a través de telemercadeo, estableciendo mecanismos que al mismo tiempo aseguren protección al consumidor, como por ejemplo la grabación de las llamadas y el derecho al arrepentimiento cuando la contratación se realiza por este medio.

Respecto a mecanismos de contratación, la alternativa que se propone es dar cabida a la venta y contratación de microseguros a través de telemercadeo, con la obligación de que, la aseguradora entregue en físico o medios digitales, a decisión del cliente en la llamada, las condiciones del producto contratado, pero sin la necesidad de que el cliente ratifique su consentimiento por escrito en un segundo momento.

Además, respecto a la contratación, se propone: i) que las aseguradoras recurran, por regulación a mecanismos de grabación de la llamada que permitan probar la aceptación del cliente tanto del producto, como su forma de pago, y ii) que, cuando la aseguradora no haya formalizado la entrega del material de suscripción o certificado individual de seguro en un plazo contado a partir de la llamada; los asegurados puedan activar su derecho a arrepentirse de una contratación de microseguros a través de telemercadeo, sin ningún gravamen o imposición; o, que este derecho opere por el ministerio de la ley, en el mismo plazo anterior;

---

<sup>190</sup> Ibid., art. 76.

<sup>191</sup> A pesar de existir una Ley de Comercio Electrónico, la Ley General de Seguros todavía contiene disposiciones que permitían pensar que el contrato de seguros se perfeccionaba exclusivamente a través de la firma de la póliza. Inclusive el órgano de control, exigía que el contrato se encuentre firmado por las partes.

<sup>192</sup> Ecuador, Código de Comercio, Registro Oficial No.497, Tercer Suplemento, 29 de mayo 2019, art. 126.

<sup>193</sup> En el Ecuador existen 14.877.776 líneas activas lo que implica bajo cifras de dicha agencia, una penetración del 85.56% de telefonía móvil respecto a la población nacional.

\* Ecuador, Agencia de Control de las Telecomunicaciones, julio 2020, [https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/1.1.1-Lineas-activas-por-servicio\\_y\\_Densidad\\_Jun-2020.xlsx](https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/1.1.1-Lineas-activas-por-servicio_y_Densidad_Jun-2020.xlsx)

Como se puede ver, la propuesta es similar al derecho al arrepentimiento del caso peruano, pues se propone que una vez concluido el telemarketing y aceptado el producto por este medio, el microasegurado tenga la posibilidad de arrepentirse de la contratación vía telefónica. La variante radica en que el plazo que proponemos debe considerar el término de la vigencia del producto mientras que en el caso de Perú de forma general se contemplan 15 días, y en la posibilidad de que éste derecho opere de oficio por un incumplimiento de la aseguradora.

Esta alternativa compuesta garantizaría la voluntad del asegurado al tiempo que no interrumpe los efectos del contrato, que se retrotraen al momento de la contratación a través de telemarketing. Estas consideraciones también deben ponerse en conocimiento del asegurado al momento de la entrega del producto de forma física y digital.

La entrega del material de suscripción o certificado individual de seguro interrumpe el derecho al arrepentimiento y el plazo máximo de entrega del material debe considerar el plazo de vigencia del producto por cuanto no será lo mismo otorgar un plazo de 15 días a un producto que tiene vigencia de 30 días frente a aquel que tiene una vigencia anual. Sin embargo, consideramos que la regulación debe limitarse a señalar un plazo máximo, que además sugerimos que sea de 30 días considerando que en Ecuador el pago de la prima debe realizarse en treinta días y un plazo mínimo que podría ser cinco días; y a su vez la regulación debe señalar que este plazo es proporcional a la vigencia de la póliza y en ningún caso mayor a ella.

El plazo definitivo para cada producto de microseguros debe quedar a potestad de la aseguradora bajo el entendido que la entrega más oportuna del material, significa un menor plazo de arrepentimiento para el asegurado. Así, las aseguradoras buscarán: otorgar amplios plazos contractuales sobre el derecho al arrepentimiento, mejorando así sus ventajas competitivas; y, sin necesidad de imposición normativa, reducir al máximo el plazo efectivo de la entrega del material para así disminuir el impacto de cancelaciones derivadas del derecho al arrepentimiento.

En cuanto a instrumentos contractuales simplificados, se destaca el caso de Brasil que ha considerado importante regular tres instrumentos: los tickets, las pólizas individuales y los certificados individuales. En Ecuador, estas modalidades son legalmente viables, sin embargo, lo que resulta de gran relevancia, es la simplicidad de estos instrumentos en beneficio del público objetivo. Los tres países estudiados, han simplificado el contenido del contrato al tratarse de microseguros, considerando la información estrictamente necesaria, por lo que se propone que el instrumento, físico o

digital, contenga exclusivamente lo siguiente: identificación de las partes, nombre del producto y número de registro, coberturas, exclusiones, vigencia, procedimiento para indemnizaciones, prima y medios de pago disponibles, nombre del canal de distribución, en caso de existir, conducto para quejas y reclamaciones.

En cuanto a la operatividad del contrato de microseguros, también es necesario flexibilizar las disposiciones atinentes al pago de la prima. En una regulación específica sobre microseguros en Ecuador, se debe considerar relevante, tener normas relacionadas con la flexibilidad en el plazo de pago y los medios que se ponen a disposición del asegurado para cumplir con esta obligación.

En relación al plazo de pago, una vez perfeccionado el contrato, se considera que el plazo que prevé el artículo 713 del Código de Comercio para todo tipo de seguro, es bastante amplio y se puede ajustar a las necesidades del público objetivo objeto del microseguro. Inclusive los plazos que prevé esta disposición de carácter general se equiparan a los treinta días de gracia que establece la legislación mexicana para el pago de primas de microseguros anuales. Con lo cual no se proponen cambios en cuanto al plazo de pago previsto en el Código de Comercio.

Sin embargo, en virtud de la liquidez del público objetivo de microseguros, es de considerar, la disposición mexicana que establece que, para este tipo de seguros, la prima sea fraccionada. Es decir, la totalidad de la prima se divide en cuotas por la vigencia del seguro. Por ello, se propone que para el caso de microseguros, la norma permita que el asegurado decida si la prima se paga de forma fraccionada, en cuotas iguales o si dependiendo de su flujo de ingresos, las cuotas varían.

Además, se propone que los planes de microseguros, por única vez durante la vigencia de la póliza, consideren la posibilidad de que el asegurado solicite una suspensión de cobro por imposibilidad de pago, teniendo que rehabilitar la póliza en un plazo determinado y poniéndose al día en los pagos. Se trata de una figura similar a los plazos de tolerancia que operan en Brasil. A diferencia de la regulación brasilera que no lo define como un requisito obligatorio, consideramos que la norma debería establecerlo como un requisito obligatorio para los planes de microseguros, debido a que el público objetivo al que está dirigido el producto es muy propenso a tener cortes en sus ingresos.

Ahora bien, de las legislaciones estudiadas, solo Brasil se ha pronunciado específicamente sobre los medios de pago, señalando que las primas se pueden cancelar en instituciones bancarias y corresponsales de microseguros. De similar manera, la norma ecuatoriana debería establecer que todas las entidades financieras habiliten la posibilidad

de pago de primas de microseguros, independientemente de la entidad aseguradora que haya emitido la póliza.

Finalmente, dado que el sector al que se encuentra dirigido el microseguro pocas veces se encuentra bancarizado, proponemos reformar la regulación de forma que se defina como un requisito obligatorio para los canales de distribución, la recolección de primas.

En atención a la sencilla estructura de los productos y las necesidades del segmento de la base de la pirámide, cuya indemnización es probable que constituya el sostén de su economía; la regulación debería viabilizar un resarcimiento oportuno al asegurado. Siendo los productos de microseguro pre suscritos y sin exclusiones, el análisis y ajuste de siniestros, debe ser rápido y sin dilaciones injustificadas.

México, Perú y Brasil establecen un procedimiento y una regulación simplificada cuando se trata de indemnizaciones de microseguros. México otorga un plazo de cinco días para ejecutar el pago, contado a partir de que se fundamentó el siniestro y junto con la regulación brasilera prevé una indemnización adicional al asegurado por concepto de mora en el pago. En el caso de Brasil la mora genera intereses.

Perú y Brasil establecen un plazo de diez días, sin embargo, en el caso de Perú, la formalización del reclamo solo se debe hacer respecto a la comprobación de su ocurrencia y, en el caso de Brasil, la formalización del siniestro se constituye con la presentación de los documentos específicos que se han definido por la regulación para cada producto de microseguros, lo cual, en ambos casos facilita al asegurado la formalización del reclamo.

Es de notar, que ninguna de las regulaciones estudiadas establece un plazo de análisis previo, con lo cual, los plazos que disponen estas regulaciones, de cinco y diez días, sirven para analizar la procedencia de pago y ejecutar la indemnización en caso de ser procedente.

En el Ecuador el plazo que tienen las aseguradoras para pronunciarse respecto a un siniestro es de 30 días, contados a partir de que el asegurado ha presentado los documentos e información que fundamentan el reclamo. De aceptar la reclamación, la aseguradora debe proceder con el pago dentro de los diez días siguientes. Es así como, entre el análisis del reclamo y la ejecución de pago podría transcurrir un plazo de hasta 40 días.

Para el caso de microseguros, proponemos que la regulación ecuatoriana establezca que el plazo para la indemnización contempla tanto el análisis de procedencia del reclamo como el plazo para el pago. Ahora bien, tomando en consideración que el

asegurado puede notificar el siniestro al canal, y éste a su vez, debe notificar a la aseguradora, la que finalmente debe liquidar el reclamo; se entiende que el plazo no puede ser inmediato, por lo que un plazo apropiado no debería ser menor a cinco días.

Algo que no ha quedado claro en las regulaciones de los países estudiados, es a quién debe desembolsar estos valores el asegurador, dentro de los plazos definidos. Dado que una de las funciones del canal debería ser coadyuvar en el proceso de pago, recolectando las primas, las aseguradoras podrían desembolsar el valor de la indemnización al canal y considerar cumplida su obligación. Sin embargo, podría ocurrir que el canal tarde más tiempo en entregar el pago al asegurado.

Para eliminar este problema, y tomando en cuenta que el canal actúa en representación de la aseguradora, proponemos que la regulación ecuatoriana especifique que la obligación de pago dentro de los plazos máximos se cumple una vez que el asegurado recibe el pago, ya sea de forma directa por parte de la aseguradora o a través del canal o el intermediario de seguros. Con ello las empresas de seguros y canales deberán establecer procedimientos internos entre ellos, para cerciorarse del cumplimiento del plazo máximo de cinco días.

Respecto al papel que desempeña el canal de distribución y comercialización en la contratación, la regulación debe establecer su alcance, derechos y obligaciones, los cuales se sugieren en el apartado atinente a canales de distribución. Sin embargo, de cara al contrato de seguro, la regulación debe expresar que el canal no es parte interviniente en la contratación.

Por último, es importante que la regulación defina con claridad la calidad en la que actúan las partes intervinientes en el contrato eliminando toda disposición que exija que el canal sea parte interviniente en calidad de tomador. Esto permitirá que para la contratación de microseguros, se utilicen esquemas masivos de comercialización y distribución al tiempo que se generan contratos individuales con los asegurados que les permitan disponer de forma exclusiva de los derechos que se derivan del contrato.

Los cambios que se plantean en torno a la operatividad del contrato de seguros ameritan una reforma al Código de Comercio.

### **3.3. Diseño de Productos**

La propuesta que se plantea para establecer normas específicas que regulen los productos de microseguro, se divide en: aspectos regulatorios relacionados con su diseño

e implementación y las condiciones que se consideran propias de los productos de microseguros, distintas de los productos tradicionales.

Referente al diseño e implementación, se deben establecer tanto en las condiciones generales de los productos, como en la estructuración de la tarifa, elementos que hagan referencia al segmento o público objetivo al que está dirigido el producto. Como lo ha hecho Brasil, en cuanto a las condiciones generales, la regulación debe exigir una determinación del segmento específico del público objetivo al que está dirigido el producto y en cuanto a la tarifa, la regulación debe requerir que ésta tome en cuenta circunstancias propias del público objetivo tales como: elementos demográficos, geográficos, sociales y económicos, que permitan llegar a la tarifa más adecuada para cubrir determinado tipo de riesgo del segmento de la base de la pirámide.

Para ello se propone que la norma obligue a que toda tarifa o nota técnica de productos de microseguros contemple un acápite destinado a identificar: i) el grupo al que está dirigido el producto. No solamente cumplir con los elementos establecidos en la definición de microseguros, sino características específicas del grupo asegurado. Un ejemplo de seguro de vida podría ser: Mujeres, de entre 25 y 35 años de edad, agricultoras, de la zona centro del país, con ingresos menores a dos dólares diarios. ii) Identificar cuáles son las necesidades de cobertura del público objetivo al que se dirige el producto. Manteniendo el mismo ejemplo del seguro de vida. En este caso podríamos decir que las necesidades son: en caso de muerte asegurar una renta mensual por tres años a los hijos menores de edad, y iii) cómo las coberturas que se busca otorgar son consecuentes con las necesidades del grupo asegurable.

Adicionalmente, la regulación ecuatoriana debe facilitar el registro y aprobación de estos productos, para que las aseguradoras estén más dispuestas a generar alternativas de productos de microseguros, que puedan modificarse fácilmente, según el comportamiento del mercado. Por esta razón, proponemos establecer un régimen simplificado de registro ante el regulador, sin necesidad de que éste contemple una aprobación previa a su comercialización.

Todo el material de suscripción debe sujetarse a un régimen de control a posteriori, con lo cual, la obtención de registro puede ser automatizada y servir exclusivamente para que el mercado y el supervisor puedan conocer los productos y su entrada en vigencia a la hora de auditarlos. En las tres legislaciones estudiadas, el control de los programas es posterior a su registro o inscripción, sin necesidad de una aprobación previa a la comercialización, por parte del ente de control. Consecuentemente, se propone que a

través de resolución, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera cree un régimen simplificado y electrónico de registro y aprobación de clausulados y notas técnicas de productos de microseguros, a través del cual las empresas aseguradoras puedan depositar sus productos ante el regulador obteniendo de forma instantánea un número de registro que les permita empezar a comercializar el producto al día siguiente de haberlo ingresado.

Por otro lado, y con el objetivo de permitir una protección integral del público objetivo, resulta importante que la regulación permita expresamente que los productos de microseguros puedan diseñarse, registrarse y medirse como productos de un solo riesgo, pero también como productos compuestos por varias coberturas, al igual que los productos “*paquete*” de la regulación mexicana. Esto permitirá la protección holística del asegurado frente a los riesgos, la reducción de costos en la comercialización de productos separados, y por tanto la reducción de primas.

Proponemos que a través de resolución, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera establezca la posibilidad de que solo los planes de microseguro puedan combinar coberturas en un mismo producto. Un ejemplo de ello sería un producto de microseguros que proteja la vivienda del asegurado pero al mismo tiempo le otorgue cobertura de accidentes personales, todo por una prima unificada.

Ahora bien, en cuanto a productos de microseguros se trata, existen condiciones de producto que deben diferenciarse de los productos tradicionales para impulsar este segmento y precautelar los intereses de su público objetivo. A continuación, las cláusulas tradicionales que han sido reformadas para productos de microseguros por parte de las legislaciones estudiadas y, que, a su vez, su adaptación se considerada relevante para impulsar el segmento de microseguros en Ecuador.

Respecto a las exclusiones, la regulación mexicana prevé que estas guarden relación con el riesgo individualizado, la regulación peruana establece que no deben existir, pero en caso de requerirlas, éstas deben ser mínimas y concordantes con las coberturas que otorga el microseguro y Brasil ha determinado por regulación las exclusiones que pueden imponerse a cada cobertura de microseguros. En este punto se debe tomar en consideración una mezcla de lo previsto en las tres legislaciones.

Si bien las exclusiones son necesarias para ciertos productos de seguros, los productos de microseguros, cuya característica es la simplificación, deben estructurarse de tal manera que puedan prescindir de exclusiones en función de favorecer su asequibilidad y administración entre el público objetivo. Por lo tanto, en principio

proponemos que las exclusiones en productos de microseguros se proscriban por regulación.

Ahora bien, es entendible que existan exclusiones necesarias, aplicables a determinados riesgos, sin las cuales los oferentes no estarían dispuestos a comercializar los productos, principalmente porque cubrir estos eventos es costoso y resultaría en un incremento significativo de prima, contradiciendo la característica de asequibilidad de los productos de microseguros. Para ello, proponemos que al igual que Brasil, a través de resolución, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera identifique ciertas exclusiones propias de cada riesgo, incluidas las exclusiones que define el Código de Comercio, de manera que existan exclusiones que, por regulación, se entiendan incorporadas en los planes, salvo cobertura expresa.

México y Perú resolvieron que los productos de microseguros no contemplen ni franquicias ni deducibles, mientras que Brasil no se pronuncia al respecto específicamente, pero menciona que en las condiciones de los productos deben señalarse, entre otros, los deducibles, con lo cual, se entiende que su usanza es factible bajo esa legislación. Con el objetivo de simplificar los productos de microseguros y que éstos sean atractivos para el público objetivo, se propone que a través de resolución, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera elimine las franquicias y deducibles de los productos de microseguros.

En cuanto a la vigencia de los productos, México optó por estandarizar la vigencia de los productos de microseguros de personas de forma anual y definir una renovación automática, sin embargo, no se pronuncia al respecto en cuanto a productos de daños. Brasil mantiene un plazo de vigencia mínimo de un mes para todos los productos con excepción a los seguros de viaje y Perú no ha regulado esta condición para microseguros.

Sobre la vigencia, consideramos que la regulación debe ser lo más flexible posible, de modo que, el microseguro se pueda ajustar a las necesidades del público objetivo, variables en el tiempo. Por ello, la propuesta para el caso ecuatoriano simplemente contempla dicho reconocimiento en la regulación de microseguros, al tiempo que otras normas indirectas sean consecuentes con esta flexibilización de vigencia, cuando se trate de productos de microseguros. Particularmente, es sustancial que a una vigencia flexible le soporten precios que se justifiquen técnicamente y reservas técnicas que también sean consecuentes con los distintos tipos de vigencia que puedan existir para microseguros.

Respeto a la suma asegurada y prima mínima la regulación mexicana establece una prima o suma asegurada mínima en relación al salario mínimo del país, mientras que

en Brasil cada riesgo asegurable cuenta con límite máximo de suma asegurada. Perú por su parte reformó su reglamento para erradicar referencias específicas respecto a montos asegurados y primas.

Para asegurar el objetivo de los microseguros, se considera que el camino adoptado por la legislación brasileña es el más apropiado en cuanto no define primas, pero si establece montos máximos de coberturas. Este parámetro objetivo dará claridad a la hora de establecer si un producto es o no microseguro y, por tanto, le son aplicables las disposiciones diferenciadas de las que trata la norma específica de microseguros, al tiempo que no fijar precios promueve la competencia entre los oferentes. En consecuencia proponemos que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, a través de regulación, establezca las sumas aseguradas máximas que debe tener cada riesgo, para ser considerado un producto de microseguros.

Como se ha podido observar, todas las propuestas que sugerimos en torno al diseño de los productos de microseguros pueden ser fácilmente manejadas a través de normas secundarias impartidas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera a través de resoluciones.

### **3.4. Canales de distribución y comercialización**

Los canales de distribución son uno de los elementos más interesantes a explotar en cuanto a reformas normativas para el desarrollo del microseguro se trate. Esta oportunidad se debe principalmente a dos factores. En primer lugar, debido a que del uso eficiente de los canales de distribución de microseguros depende la asequibilidad (costos reducidos para el consumidor) y la accesibilidad (penetración de mercado). En segundo lugar, debido a que nuestra regulación actual lleva años de retraso frente a otras legislaciones de la región, con lo cual existen vacíos legales y barreras regulatorias en torno a los canales de distribución y comercialización, que podrían superarse con una regulación apropiada.

Resulta necesario reconocer que la regulación de canales restringida para intermediarios de seguros y limitada respecto a los canales de distribución y comercialización alterna no ha impedido que el mercado, en su afán de evolución, se de formas para utilizar mecanismos alternativos que permitan que sus productos lleguen a más personas. En algunos casos, bajo abierto incumplimiento de la normativa vigente, y en otros casos, aprovechándose de vacíos legales de la regulación actual. Esto permite

reconocer que la normativa que se tiene hoy en día, en torno a los canales de distribución y comercialización alterna, no se compadece con la costumbre mercantil del sector.

A continuación, los asuntos regulatorios relacionados a los canales de distribución y comercialización alterna, que consideramos deben ser implementados por la regulación de microseguros en el Ecuador.

**Tipos de canal:**

Las tres legislaciones estudiadas anteriormente, han dado paso a que, además de los intermediarios de seguros, empresas no relacionadas al sector de seguros sirvan como canales de distribución y comercialización de microseguros, independientemente de su actividad principal. Inclusive, en el caso de Perú y México las alternativas en canales de distribución están abiertas para todo segmento de seguros y no son exclusivos para microseguros.

A los canales alternativos, México los divide en intermediarios financieros y otras personas jurídicas y consecuentemente los regula. Perú divide a los canales de distribución en canales directos, que son canales que de alguna manera se encuentran vinculados a una entidad aseguradora, e indirectos, los cuales están compuestos por intermediarios de seguros y comercializadores, en los cuales se incluye a la banca-seguros y cualquier otra persona natural o jurídica.

Por su parte, Brasil además de incorporar como canal a empresas no relacionadas al sector asegurador, ha dado un paso más al regular el funcionamiento de los corredores de microseguros personas naturales y los corresponsales de microseguros.

Con estas experiencias, podemos decir que, facultar a terceros no vinculados al sector asegurador para que colaboren en la actividad de distribución y comercialización de seguros, es una tendencia actual que debería ser adoptada por nuestra regulación. La limitación de nuestra regulación se debe a la preocupación que tienen las autoridades de que terceros no profesionales en la materia participen de la asesoría y colocación de seguros, como lo hacen los intermediarios calificados. Sin embargo, para el caso de microseguros, esta problemática se disipa al tratarse de productos pre suscritos, que no conllevan un análisis de riesgo, selección de coberturas y exclusiones, entre otros; y, por lo tanto, no ameritan una asesoría propiamente dicha para la contratación.

Por lo expuesto, se propone que la regulación en Ecuador autorice expresamente el uso de canales alternos de distribución y comercialización de microseguros y que éstos sean personas jurídicas, que, sin ser parte del sistema de seguro, cuenten con la estructura necesaria para prestar este servicio. Nótese que para el caso de microseguros, muy

particularmente se excluye a las personas naturales, pues se entiende que una persona natural no cuenta con la estructura necesaria para llevar a cabo el servicio de distribución y comercialización de forma masiva. Sin embargo, más adelante se detallan los requisitos que deben cumplir estos canales, ya que, al ser la actividad aseguradora de interés público, la distribución y comercialización alternativa debe ser regulada y controlada.

### **Contrato de distribución**

Si bien se trata de un acuerdo entre privados, la regulación debe establecer los términos y condiciones mínimas que debe tener esta relación mercantil, en función de precautelar al consumidor de microseguros. Las tres legislaciones estudiadas, establecen requisitos mínimos que deben contener los contratos de comercialización y distribución de productos de microseguros. A continuación los requisitos que a través de resolución proponemos sean incorporados por parte de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera a los contratos de comercialización entre el canal y la aseguradora, cuando se trata de comercializar productos de microseguros:

1. Los pagos que realizan los asegurados al canal se consideran recibidos por la aseguradora. Como se revisó antes, el canal actúa en representación de la aseguradora, pero no está de más que esta condición quede de forma explícita en la regulación. Esta disposición protege la continuidad del seguro frente a los pagos efectuados a la persona jurídica que tiene el contacto y presta el mecanismo de pago, aun cuando ésta no haya trasladado los valores a la aseguradora, al tiempo que legitima el servicio de recaudación que presta el canal.
2. Las comunicaciones, solicitudes y avisos de siniestro, que realizan los asegurados al canal, se consideran recibidas por la aseguradora. Esta disposición también está pensada en precautelar al asegurado y su atención oportuna.
3. Un detalle de los productos de microseguros que comercializa el canal en representación de la aseguradora.
4. Un esquema de capacitaciones recurrentes para el personal del canal que distribuye y comercializa microseguros. Considerando que son los canales quienes tienen el contacto directo con los asegurados, es indispensable que su personal conozca aspectos relacionados con los productos y el público objetivo de los microseguros, pero también, deben proporcionar información general relacionada con los derechos y obligaciones de los asegurados. Por lo

tanto, se considera importante que la regulación ecuatoriana defina un esquema de capacitaciones mínimo para el personal de los canales de distribución y éste se incorpore en los contratos de servicio.

5. El deber del canal de proporcionar información al asegurado. Esta información corresponde a los productos que distribuye, pero también es necesario que el canal instruya al asegurado respecto a sus derechos, medios de reclamación y pago de primas y contacto de la aseguradora y del ente de control.
6. La retribución que percibirá el canal por el uso de su infraestructura y su gestión. Esta retribución debe enmarcarse en la tarifa y los costos de adquisición establecidos por la empresa de seguros en la nota técnica de cada producto.
7. El canal se encuentra obligado a prestar los servicios de recaudo y recepción de comunicaciones y siniestros por la vigencia de las pólizas colocadas y sus renovaciones, independientemente de la vigencia del contrato de distribución y comercialización suscrito con la aseguradora. Esto, en función de que la regulación proteja a los asegurados de los posibles efectos adversos que puedan éstos experimentar por la revocación del contrato de distribución o la modificación de sus condiciones.

Si bien algunos países han optado por que el ente de control registre estos contratos, no se considera que esto sea necesario, ya que, al estar normadas sus condiciones mínimas, a falta de estipulación contractual, éstas deberían entenderse incorporadas en todos los contratos de distribución y comercialización de microseguros. Bastaría con que las entidades aseguradoras envíen una lista de sus canales de distribución y comercialización con el objetivo de que la autoridad pueda conocer y supervisar esta función.

### **Requisitos del canal**

Los requisitos que debe cumplir el canal, de acuerdo a las legislaciones estudiadas están encaminados a asegurar que éste cuente con la capacidad necesaria para dar su servicio. Es así como, entre los requisitos más destacados proponemos incorporar en la regulación ecuatoriana, los siguientes:

1. Contar con establecimientos comerciales que brinden atención al público; y,
2. Contar con infraestructura física y recursos humanos adecuados para la prestación de los servicios con altos estándares de seguridad.

También se propone que la regulación ecuatoriana establezca requisitos a las aseguradoras para que puedan acceder a la contratación de servicios de comercialización y distribución, con canales alternos, así como para el control de su actividad. Los requisitos que proponemos para las empresas de seguros son:

1. Diseño de políticas y procedimientos que les permitan escoger a los canales según el apetito de riesgo de la aseguradora;
2. Análisis de la situación financiera, infraestructura y seguridades del canal; y,
3. Ejecución de auditorías periódicas a la gestión del canal

A pesar de que las regulaciones estudiadas no lo consideran un requisito indispensable para prestar el servicio; creemos que en la regulación ecuatoriana es esencial que los canales estén obligados a ejercer ciertas funciones, con el objetivo de sacar el mejor provecho al canal y reducir al máximo los costos de la comercialización, de modo que se justifique su retribución e intervención en el proceso de colocación. Es así que proponemos que a través de resolución la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera disponga como obligatorias las siguientes funciones que deberá realizar el canal:

1. Ofertar y promocionar productos de microseguros;
2. Recepción de solicitudes;
3. Recolección de datos y documentación de los asegurados;
4. Gestión de cobro; y,
5. Recepción de avisos de siniestro y pago de indemnizaciones.

Todas las propuestas que se plantean en torno al desarrollo de canales alternos de distribución para la comercialización de microseguros, se pueden viabilizar a través de resoluciones emitidas por parte de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, pues al tratarse de productos pre suscritos, los canales no tienen la función de asesorar al cliente final y por tanto no necesitan tener los conocimientos exigidos a los intermediarios de seguros.

### **3.5. Protección al cliente**

Todas las propuestas de regulación contenidas en este capítulo se plantean en observancia al principio de proporcionalidad, con el objetivo de incentivar el mercado de microseguros, pero sin descuidar la protección al microasegurado. Respecto a mecanismos jurídicos que le asistan al asegurado para hacer valer sus derechos frente a

las compañías de seguro, en caso de ser necesario; al igual que las legislaciones estudiadas, Ecuador cuenta con un marco jurídico que establece alternativas para que los asegurados puedan denunciar fallas del servicio y negativas de reclamos injustificadas que son perfectamente aplicables para los microseguros. Por su parte, la regulación ecuatoriana de seguros también obliga a que las aseguradoras cuenten con un departamento de atención al cliente para conocer quejas respecto al servicio.

Si existe algo que podría ser considerado en la regulación, es la figura del Defensor del Asegurado. El defensor del asegurado es una figura que utiliza Brasil, según la cual, las empresas que operan exclusivamente en microseguros deben contar con una persona calificada y autónoma que atienda las reclamaciones de productos de microseguros.

Tal y como existe para las entidades financieras en Ecuador, proponemos que se incorpore esta figura, debido a que su incorporación en la regulación sería un paso importante para asegurar la protección del cliente de seguros desde la empresa de seguros, filtrando así los casos que llegan a instancia administrativa o judicial. A diferencia del defensor del asegurado en Brasil, en Ecuador esta figura no debería observar exclusivamente reclamaciones de microseguros sino de todo tipo de reclamos de productos de seguros, para aprovechar de mejor manera su intervención. La implementación de esta figura podría efectuarse a través de resolución por parte de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera y en todo momento su actuación debe ser autónoma con reporte directo a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

### **Conclusión del capítulo**

Las propuestas que se mencionan en este acápite se sugieren para construir una regulación específica de microseguros que incentive la penetración de este segmento, al tiempo que proteja al consumidor de seguros más vulnerable. Sin embargo, no se deben descartar otros incentivos impulsados desde diferentes organismos gubernamentales o normas distintas a seguros que puedan colaborar en esta tarea.

Un ejemplo de ello podría ser, desde un punto de vista impositivo, la deducción de impuestos a los pagos que realizan las empresas de seguro por concepto de indemnización de productos de microseguro, y a su vez, la deducción de impuestos sobre las primas que pagan los asegurados para adquirir productos de microseguros.

Otro ámbito regulatorio que se debería considerar, fuera del sistema de seguros, son las Entidades de la economía popular y solidaria. De acuerdo a la Constitución del

Ecuador el sistema económico no solo está integrado por organizaciones públicas, privadas y mixtas sino también por populares y solidarias.<sup>194</sup> Se trata de organizaciones comunitarias, asociativas, cooperativistas y unidades económicas populares, cuyos principios comulgan con los objetivos de los microseguros.

Especialmente el principio relacionado con la búsqueda del buen vivir y del bien común. Mientras que las entidades de la economía popular y solidaria dirigen sus esfuerzos a fomentar y fortalecer la economía de los sectores populares; los microseguros buscan proteger al individuo y las comunidades de los riesgos a los que se encuentran expuestos. Es así como, ambas instituciones se enfocan en el bienestar económico y sustentable de un público objetivo en común.

Es por ello que consideramos que las entidades de la economía popular y solidaria y los microseguros pueden complementarse. Mientras que las entidades de la economía popular y solidaria pueden coadyuvar al desarrollo y fortalecimiento del microseguro desde dos dimensiones i) la estructuración de productos y ii) la comercialización de los mismos; los microseguros pueden proteger la economía de quienes conforman estas entidades, con productos acorde a sus necesidades.

Específicamente respecto al aprovechamiento de las entidades de la economía popular y solidaria para fortalecer al microseguros creemos que estas entidades pueden ser un eficiente vehículo para la comercialización de microseguro, debido a que ya han dado un paso importante, tienen el alcance necesario, la accesibilidad a los sectores populares. Estas entidades son a la vez, canales alternos de distribución de microseguros, idóneos para llegar a una población desatendida en cuanto a servicios de seguros.

Además, las entidades de la economía popular y solidaria, han dado otro paso fundamental y necesario para poner al servicio de los microseguros. Al enfocarse en el desarrollo económico del individuo, deben tener claro sus necesidades, ocupación y las características socioeconómicas que los definen, información que de otra manera deberían recabar las compañías de seguros para diseñen productos de microseguros enfocados a satisfacer las dichas necesidades reales del público objetivo.

En conclusión las entidades de la economía popular y solidaria pueden ser un excelente canal alternativo de distribución y comercialización de productos de microseguros y además tienen la capacidad de aportar a las aseguradoras información relevante que les permita diseñar productos de micro seguros útiles y atractivos para su público objetivo.

---

<sup>194</sup> Ecuador, *Constitución de la República del Ecuador*, Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008, art. 283.

## Conclusiones

La diferencia más relevante entre el microseguro y el seguro tradicional radica en la clara importancia que el microseguro le otorga al segmento poblacional al que está dirigido. Es por ello que los países que han decidido promover microseguros han empezado por reconocer la figura en su legislación, desacatando al público objetivo del microseguro desde su definición. Si la regulación no considera al público objetivo como la característica más importante del microseguro los productos de microseguros pierden su razón de ser, el proteger a la población más vulnerable y, por el contrario, pasan a ser un seguro masivo más.

Otorgar una definición clara, con objetivos específicos, y donde prevalezca el público objetivo, es el primer paso que debe darse en la regulación para promover la penetración de microseguros. De lo contrario, se corre el riesgo de que los productos que se comercializan a través del canal masivo sean considerados microseguros por ser de bajo costo, cuando en realidad los productos masivos pueden ser adquiridos por cualquier segmento de la población porque su objetivo es la comercialización masiva.

El caso ecuatoriano es un claro ejemplo de cómo se puede confundir al seguro masivo con el microseguro por falta de definición y preponderancia del público objetivo en el caso de microseguros. En nuestro país la mayor cantidad de productos masivos comprenden coberturas de desgravamen de tarjetas de crédito, mientras que el sector más vulnerable de la población ni si quiera ostenta tarjetas de crédito. Sin embargo, las estadísticas consideran a estos seguros de desgravamen como microseguros por ser de bajo costo y comprender sumas aseguradas bajas. Con esta falta de definición se ha dado a entender que el Ecuador comercializa productos masivos, cuando en realidad se está protegiendo a un segmento poblacional que sí cuenta con soluciones de seguros.

Si el microseguro está correctamente conceptualizado y regulado, se ha demostrado que es una figura que puede coadyuvar a alcanzar los objetivos estratégicos del Estado ecuatoriano, como son el garantizar los derechos fundamentales de los ciudadanos y disminuir los niveles de pobreza entre la población, generando a su vez réditos a las aseguradoras.

Esta aseveración se fundamenta en la experiencia de los países estudiados que, a partir de la norma de microseguros comenzaron a ver un incremento en la penetración de seguros en los niveles más bajos de la pirámide. Aunque la penetración de microseguros

en los países estudiados sigue siendo baja, creemos que esta situación ya no se puede atribuir a la falta de regulación o vacíos legales como barreras que impiden su crecimiento, y es a eso a lo que debe apuntar la normativa de seguros en toda sociedad. La tarea es cerciorarnos que la regulación de seguros es suficiente para que otros actores, públicos y privados puedan aprovecharla para conseguir inclusión en materia de seguros.

La experiencia de los países estudiados demuestra que adaptar la regulación de seguros de forma específica para la figura de microseguros es un mecanismo relevante para incursionar en seguros inclusivos. Por tal motivo, es fundamental que, a las políticas públicas que tiendan a promover la contratación de microseguros entre la población, las acompañe una regulación que permita el pleno desenvolvimiento de este segmento de seguros.

Los casos analizados de México, Perú y Brasil demuestran la importancia de contar con una regulación específica para microseguros que abarque todos los aspectos que giran en torno a ellos, incluyendo su conceptualización, estructuración y diseño de producto; así como mecanismos de distribución alternativos. Estos marcos regulatorios finalmente confirman las características intrínsecas del microseguro con el objetivo de promover su penetración en la base de la pirámide, sin descuidar la protección al consumidor, que está en el segmento de la población más vulnerable y, por lo tanto, requiere una protección diferenciada. Estos marcos regulatorios en definitiva, se han esforzado por mantener un equilibrio entre el desarrollo del mercado y la protección al consumidor.

En el último capítulo de esta investigación se pudo evidenciar que la normativa ecuatoriana que al momento rige el mercado asegurador, no contempla disposiciones específicas en torno a seguros inclusivos, menos aún respecto a la figura del microseguro. La regulación actual no ha evolucionado a la par del mercado y por lo tanto no se compadece con la realidad del comercio de seguros en el mundo, ni la práctica del mercado asegurador local. Por el contrario, la supervisión y la regulación vigente inhiben la incursión en nuevos segmentos de mercado por parte de las compañías de seguros, como es el caso del microseguro.

Las principales falencias que mantiene la regulación ecuatoriana para incentivar el segmento de microseguros, como consecuencia de ser una norma general, se encuentran relacionadas con la operatividad del contrato de seguro, el diseño de los productos y la comercialización.

Cuando observamos las disposiciones del contrato de seguro, nos encontramos que las disposiciones están pensadas en un modelo de contrato tradicional, que no considera la evolución tecnológica y la inmediatez de las transacciones que demanda el consumidor final en la actualidad y que ya han sido utilizadas por otras industrias. Así por ejemplo se excluye el modelo de contratación a través de tele mercadeo. Por otro lado disposiciones regulatorias como el pago de primas, obligaciones del tomador, indemnizaciones y otras, son tan estrictas que se vuelven inaplicables para segmentos de seguros distintos a los segmentos tradicionales. Como resultado tenemos que el contrato de seguro concebido bajo las disposiciones del Código de Comercio, sería poco operativas para la colocación de productos de microseguros.

Si pensamos en las disposiciones atinentes al diseño y estructuración de productos, vemos como todavía nuestra regulación contempla disposiciones que no permiten la creación de productos compuestos aludiendo a una posible desnaturalización del riesgo, pero que en realidad lo único que han hecho es inhibir la innovación de productos de seguros que permitan proteger al individuo de forma integral. Por otro lado, la idea de supervisión y control de los productos, basada en una revisión previa de los clausulados y sus tarifas, ha restado dinamismo a la generación de más y mejores productos de seguros.

Y, en cuanto a las restricciones normativas atinentes a la comercialización, la regulación actual no ha permitido que las empresas de seguros se apoyen de canales alternativos para crear esquemas de colocación eficientes para productos de microseguros, volviendo a la intermediación tradicional y exclusiva enfocada en asesores y agencias asesoras productoras de seguros que además, frente al bajo margen de ganancia que supone la comercialización de productos de microseguros, no están interesados en este segmento.

No se trata solamente de desatar los nudos que hoy por hoy mantiene nuestra regulación para poder impulsar la penetración de microseguros en el país, también es importante nutrirnos de legislaciones cercanas con contextos socioeconómicos y jurídicos semejantes que ya llevan años evolucionando en esta materia. Esto con el fin de no incurrir en los mismos errores y aprovechar ciertos elementos diferenciadores que como hemos visto en las propuestas presentadas, podrían ser perfectamente útiles aplicables en nuestra normativa para incentivar el desarrollo y la penetración del microseguro desde la regulación.



## Bibliografía

- A2F Consulting. *El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: El Mapa Mundial del Microseguro*. Luxemburgo, Microinsurance Network, 2018. [https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/MI%20Landscape%20Study%202017%20Final%20Report\\_SP\\_vf\\_0.pdf](https://microinsurancenetwork.org/sites/default/files/MI%20Landscape%20Study%202017%20Final%20Report_SP_vf_0.pdf)
- AII, “Incentivos regulatorios para el desarrollo del mercado de seguros”. Access to Insurance Initiative. 2016. <https://a2ii.org/es/media/2995/download>
- . “Enfoques proporcionales para la divulgación de información”. Access to Insurance Initiative. 2017. <https://www.a2ii.org/fr/media/2866/download>
- . “Marcos regulatorios proporcionales en los seguros inclusivos: Lecciones de una Década de Regulación de Microseguros”. Access to Insurance Initiative. Noviembre de 2016.
- Best’s Special Report. *Los entes reguladores de seguros de Latinoamérica evolucionan en un contexto de mercados cambiantes y en crecimiento*. 20 de mayo de 2013. [http://www.ambest.com/latinamerica/pdfs/SR\\_2013\\_453\\_LatAm\\_Regulations\\_es.pdf](http://www.ambest.com/latinamerica/pdfs/SR_2013_453_LatAm_Regulations_es.pdf)
- Brasil. Ministerio de Hacienda Consejo Nacional de Seguros Privados. *Resolución No. 244*. 6 de diciembre de 2011. <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Resoluci%C3%B3n-CNSP-244-Microseguros-espa%C3%B1ol.pdf>
- . SUSEP. Circular No. 439. 27 de junio de 2012. <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-439-Autorizaci%C3%B3n-y-Funcionamiento-espa%C3%B1ol.pdf>
- . SUSEP. *Circular No. 440*. 27 de junio de 2012. <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-440-Par%C3%A1metros-Obligatorios-espa%C3%B1ol.pdf>
- . SUSEP. *Circular No. 441*. 27 de junio de 2012. <http://www.fideseguros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-441-Corresponsales-de-instituciones-financieras-espa%C3%B1ol.pdf>

- . SUSEP. Circular No. 442. 27 de junio de 2012. <http://www.fideseuros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-442-Corresponsales-de-Microseguros-esp%C3%B1ol.pdf>
- . SUSEP. Circular No. 443. 27 de junio de 2012. <http://www.fideseuros.com/wp-content/uploads/2014/08/Circular-Susep-443-Corredores-de-Microseguros-esp%C3%B1ol.pdf>
- . SUSEP. Relatório Mensal do Mercado Supervisionado. Diciembre de 2019. [http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-2019/ReleaseMensal\\_Dez2019.pdf](http://www.susep.gov.br/menuestatistica/SES/relatorios-2019/ReleaseMensal_Dez2019.pdf)
- BSLatAm, Microseguros en América Latina Investigación de Mercado BSLatAm. 2016. <https://www.bslatam.com/AbstractBSLatAmMicrosegurosEnAmericaLatinaReporteSectorialDeMercado.pdf>
- Caicedo, Mariana Pinzón . "Consideraciones para la regulación en microseguros". *FASECOLDA* N.º 141, (2011): [https://app.mapfre.com/documentacion/publico/en/catalogo\\_imagenes/grupo.do?path=1067202](https://app.mapfre.com/documentacion/publico/en/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1067202)
- Chaves, Angela. "Lavado de activos en el mercado de seguros inclusivos". *FASECOLDA* N.º 159 (2015): <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/view/160>
- Chiappe Carla. "Alcances de la Regulación y la Supervisión de Microseguros en Perú". *Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones*. Perú 2009. <http://foro2019.rfd.org.ec/wp-content/uploads/2019/09/exposiciones/3-Viernes-20/Panel-1/carla-chiappe-SS-AFP-Peru.pdf>
- Churchill, Craig. "¿Qué es el seguro para los pobres?". En *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*, editado por Craig Churchill, 12-23. Vol. Tomo 1. Traducido por Dolorisse Jiménez. Ginebra, SUI: 2009
- Churchill, Craig y Michal Matul. *Protegiendo a los Pobres: Un compendio sobre microseguro*, Tomo II. Organización Internacional del Trabajo. [https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012\\_MICompendium\\_VolII\\_English/2014\\_MICompendium\\_VolII\\_Spanish/2014\\_MicroinsuranceCompendium\\_VolII\\_sp\\_web/2014\\_MicroinsuranceCompendium\\_Vol%20II\\_sp\\_web.pdf9-11](https://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012_MICompendium_VolII_English/2014_MICompendium_VolII_Spanish/2014_MicroinsuranceCompendium_VolII_sp_web/2014_MicroinsuranceCompendium_Vol%20II_sp_web.pdf9-11)

- CNSF. Microseguros: Primer Informe del Panorama General en México. México, CNSF: Comisión Nacional de Seguros y Finanzas, 2019. [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/593067/1er\\_Informe\\_sobre\\_el\\_Panorama\\_General\\_de\\_los\\_Microseguros\\_en\\_Mexico\\_\\_2\\_.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/593067/1er_Informe_sobre_el_Panorama_General_de_los_Microseguros_en_Mexico__2_.pdf)
- Código de Hammurabi, art. N° 23. <http://www.historiaclasica.com/2007/06/el-codigo-de-hammurabi-leyes-1-50.html#:~:text=Ley%2023%3A%20Si%20el%20bandido,pagar%C3%A1n%20una%20mina%20de%20plata.>
- Cohen, Monique y Jennefer Sebstad. "La demanda de microseguro". En *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros, editado por Craig Churchill*, 27-47. Vol. Tomo 1. Traducido por Dolorisse Jiménez. Ginebra, SUI: 2009
- Colombia. Banca de las Oportunidades. 2008. Estudio de demanda para los microseguros en la población de familias en acción. <http://bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2018-02/estudio%20demanda%20para%20microseguros%20%20poblacion%20de%20Familias%20en%20Accion.pdf>
- Compañía Nacional de Seguros La Unión. "Historia". *Compañía Nacional de Seguros La Unión*. Accedido 10 de Julio. <http://www.segurosunion.com/nosotros/#:~:text=El%2021%20de%20Abril%20de,pa%C3%ADs%20solo%20operaban%20compa%C3%B1%C3%ADas%20extranjas.>
- Courbage, Cristophe. "Los beneficios del seguro para la economía y la sociedad" . *Mercado Asegurador N.º 437* (2017): [http://mercadoasegurador.com.ar/old\\_editions/Mayo2017WEB.pdf](http://mercadoasegurador.com.ar/old_editions/Mayo2017WEB.pdf)
- Da Serra Costa, J. F., Correa Bento, M., & da Conceicao dos Santos, R. *Avaliação de Demanda de Microseguros utilizando o Método de análise hierárquica*. 2017. [http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN\\_STO\\_243\\_408\\_32297.pdf](http://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_243_408_32297.pdf)
- Dirube, Ariel Fernández. *El Seguro, su estructura y función económicas*. Buenos Aires, Argentina: Schapire, 1966. [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/ledf/specia\\_j\\_al/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledf/specia_j_al/capitulo2.pdf)
- Ecuador Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. 2017. *Plan Nacional de Desarrollo: 2017-2021*. Quito: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. <https://www.planificacion.gob.ec/wp->

- content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL\_0K.compressed1.pdf
- . Agencia de Control de las Telecomunicaciones. Julio 2020. [https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/1.1.1-Lineas-activas-por-servicio\\_y\\_Densidad\\_Jun-2020.xlsx](https://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/2018/11/1.1.1-Lineas-activas-por-servicio_y_Densidad_Jun-2020.xlsx)
- . Código Orgánico Monetario y Financiero. Registro Oficial No.332, Segundo Suplemento. 12 de septiembre 2014. <https://www.financoop.net/documentos/septiembre2014/Reg%20%20Oficial%20332%20do%20suplemento%20COMF,%2012-09-2014.pdf>
- . Código Orgánico Monetario y Financiero. *Ley General de Seguros*. <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf>
- . Código de Comercio, Registro Oficial No.497. Tercer Suplemento. 29 de mayo 2019. [https://www.pudeleco.com/files/SRO497\\_20190529.pdf](https://www.pudeleco.com/files/SRO497_20190529.pdf)
- . *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial 449, 20 de octubre de 2008.
- . INEC. Boletín Técnico N° 02-2020-ENEMDU, 16 de enero de 2020.
- . Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*. Mayo 2017. <https://www.segurossucre.fin.ec/wp-content/uploads/2019/10/Codificacion-LibroIII.pdf>
- . *Superintendencia de Compañías*. Estudios Sectoriales: Panorama del mercado de Seguros Ecuador 2015-2018. Julio de 2019. [https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/Panorama-del-Mercado-de-Seguros-en-Ecuador-2015-2018\\_FINAL.pdf](https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2019/08/Panorama-del-Mercado-de-Seguros-en-Ecuador-2015-2018_FINAL.pdf)
- . *Superintendencia de Compañías*. Instructivo sobre sociedades de interés público. Julio de 2019. <https://zonalegal.net/uploads/documento/RESOLUCION%20SCVSINCDNCDN20190015%20INSTRUCTIVO%20SOBRE%20SOCIEDADES%20DE%20INTERES%20PUBLICO.pdf>
- . *Superintendencia de Compañías*. “Estudios Sectoriales: Panorama del mercado de Seguros Ecuador 2015-2018”. Superintendencia de compañías, Ecuador. Julio de 2019. <https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp->

content/uploads/2019/08/Panorama-del-Mercado-de-Seguros-en-Ecuador-2015-2018\_FINAL.pdf

Fundación Mapfre. "El mercado asegurador Latinoamericano en 2018". Madrid. Septiembre de 2019.  
[https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.cmd?path=1099982](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1099982)

GAFIC. "Recomendación 10: Debida diligencia del cliente". *En 40 recomendaciones del GAFI*. Accedido 15 de Julio de 2020.  
<https://www.cfatfgafic.org/es/documentos/gafi40-recomendaciones/416-fatf-recomendacion-10-debida-diligencia-del-cliente>

Garayoa, Francisco, Marta de la Cuesta González, Cristina Ruza y Paz Curbera. "Equilibrio entre performance social y económica eb los mercados de microseguros. Análisis de Colombia, Perú y Brazil". *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa N.º 22* (2016):  
<https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/experiencias-en-microseguros-colombia-peru-brasil-modelo-socio-agente.pdf>.

———. *Experiencia de Microseguros en Colombia, Perú y Brazil - Modelo Socio Agente*. Madrid: Fundación MAPFRE, 2012.  
<https://app.mapfre.com/ccm/content/documentos/fundacion/cs-seguro/libros/experiencias-en-microseguros-colombia-peru-brasil-modelo-socio-agente.pdf>

González, Gustavo Alexi Osorio. *Manual Básico del Seguro*. Asunción: Editora Intercontinental, 2003.  
[http://www.fenixseguros.com.py/media/manual\\_basico\\_del\\_seguro.pdf](http://www.fenixseguros.com.py/media/manual_basico_del_seguro.pdf)

González Martínez, Clara Isabel y José Manuel Marqués Sevillano. "Las entidades de seguros ante el nuevo entorno financiero". *Estabilidad financiera N.º 25* (2013):  
[http://mercadoasegurador.com.ar/old\\_editions/Mayo2017WEB.pdf](http://mercadoasegurador.com.ar/old_editions/Mayo2017WEB.pdf)

IAIS "Aspectos de Regulación y Supervisión de Microseguros". 2007.  
<https://a2ii.org/es/media/2860/download>

———. "Documento de aplicación de la IAIS sobre regulación y supervisión en apoyo a los mercados inclusivos de seguros". 2013.

- . “Documento sobre la conducción de negocios en seguros Inclusivos”. 2015. <https://docplayer.es/60596631-Documento-sobre-la-conduccion-de-negocios-en-seguros-inclusivos-noviembre-de-2015.html>
- Icaza, José Alvear. Introducción al derecho de Seguros. Guayaquil: Edino, 1995. NO HAY URL
- Lozano, A. Guardiola. Manual de Introducción al Seguro. Madrid: Editorial MAPFRE S.A., 1990. [https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/grupo.do?path=1062921](https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.do?path=1062921)
- Maiguashca, Juan. Historia y Región en el Ecuador: 1830-1930. Quito: Corporación Editora Nacional: FLACSO, 1994. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/catalog/resGet.php?resId=46767>
- Matul, Michal, Aparna Dalal, Ombeline De Bock y Wouter Gelade. "¿Por qué las personas no compran microseguros y qué podemos hacer al respecto?". Fondo para la Innovación en Microseguros, Nota informativa N.º 17 (2013): <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/publications/files/mfg-es-estudio-de-caso-por-que-las-personas-no-compran-microseguros-y-que-podemos-hacer-al-respecto-4-2013.pdf>
- Matul, Michal, Clémence Tatin-Jaleran y Eamon Kelly. "Mejorando el valor para el cliente: Información procedente de la India, Kenia y Filipinas". En Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros, editado por Craig Churchill y Michal Matul, 338-370. Vol. Tomo 2. Ginebra, SUI: 2012. [http://www.munichrefoundation.org/content/dam/munichre/foundation/publications/2012\\_5\\_es\\_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros\\_VolII.pdf/\\_jcr\\_content/renditions/original./2012\\_5\\_es\\_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20-%20U](http://www.munichrefoundation.org/content/dam/munichre/foundation/publications/2012_5_es_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20%20Un%20compendio%20sobre%20microseguros_VolII.pdf/_jcr_content/renditions/original./2012_5_es_Protegiendo%20a%20los%20pobres%20-%20U)
- McCord Michael J. y Katie Biese. El panorama de los microseguros en América Latina y el Caribe: Un mercado cambiant. Luxemburgo: Microinsurance Network, 2015. <http://www.microinsurancecentre.org/resources/documents/unknown/el-panorama-de-los-microseguros-en-america-latina-y-el-caribe-un-mercado-cambiante.html>
- México. Comisión Nacional de Seguros. Circular Única de Seguros. 30 marzo 2015. [http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20\(30%20Marzo%202015\).pdf](http://www.cnsf.gob.mx/Normativa/CUS2011/Circular%20%20C3%9Anica%20Seguros%20compulsada%20sin%20anexos%20(30%20Marzo%202015).pdf)

- . Ley de Instituciones de Seguro y de Fianzas. 4 de abril de 2015.  
[https://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas\\_publicas/docs/LISF.pdf](https://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas_publicas/docs/LISF.pdf)
- . Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros. 9 de marzo de 2018. [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/64\\_090318.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/64_090318.pdf)
- Montoya, Luisa Fernanda y Luz Andrea Camargo. Microseguros: Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe. México: 2014.  
<https://docplayer.es/5475489-Microseguros-analisis-de-experiencias-destacables-en-latinoamerica-y-el-caribe-luz-andrea-camargo-y-luisa-fernanda-montoya.html>
- Naciones Unidas. La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe. Diciembre de 2018. LC/G.2681-P/Rev.3  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141_es.pdf)
- . Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Marzo 2021.  
<https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegrada.asp?IdAplicacion=1&idTema=1&idIndicador=31&idioma=e>
- Pérez Prieto, Eugenio. “Las entidades de seguros como Intermediarios Financieros”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad* III, N.º 7 (1974).  
 file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/DialnetLasEntidadesDeSegurosComoIntermediariosFinancieros-248266
- Perú. Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros N.º 26702. 6 de diciembre de 1996.  
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf)
- . Ley del Contrato de Seguro N.º 29946. 26 de noviembre de 2012.  
[https://www.rimac.com.pe/uploads/Ley\\_de\\_contrato\\_de\\_Seguro\\_N29946.pdf](https://www.rimac.com.pe/uploads/Ley_de_contrato_de_Seguro_N29946.pdf)
- . Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones. Resolución SBS No. 14283-2009. 29 de octubre de 2009.  
<http://www.fideseuros.com/wp-content/uploads/2014/08/REGLAMENTO-DE-MICROSEGUROS-14283-2009.pdf>
- . Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones. *Resolución SBS No. 215-2007*. 27 de febrero de 2007.

[https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT\\_CN/DV\\_INT\\_CN/1398/v1.0/Adjuntos/0215-2007.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/1398/v1.0/Adjuntos/0215-2007.r.pdf)

———. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones. Resolución SBS N° 1121-2017. 15 de marzo de 2017.

[https://intranet2.sbs.gob.pe/dv\\_int\\_cn/1715/v1.0/Adjuntos/1121-2017.R.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/dv_int_cn/1715/v1.0/Adjuntos/1121-2017.R.pdf)

———. Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de fondos de Pensiones. Resolución SBS N° 3201-2013. 24 de mayo de 2013.

[https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT\\_CN/DV\\_INT\\_CN/885/v2.0/Adjuntos/3201-2013.r.pdf](https://intranet2.sbs.gob.pe/intranet/INT_CN/DV_INT_CN/885/v2.0/Adjuntos/3201-2013.r.pdf)

Radermacher, Ralph, Iddo Dror y Gerry Noble. "Estrategias y retos para extender el seguro de salud a los pobres". En *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*, editado por Craig Churchill, 72-102. Vol. Tomo 1. Traducido por Dolorisse Jiménez. Ginebra, SUI: 2009

Stiglitz, Rubén "Seguro Colectivo de Vida", *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros* No. 20 (2003).

<http://revistas.javeriana.edu.co/index.php/iberoseguros/article/view/27230/24003>

Velasco, Jesús Rivera y Jorge Caro Crapivisky. "Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe: situación y perspectiva". *Comuniica* Año 5 (2009):

<http://repiica.iica.int/docs/B0853E/COMUNIICA%20Las%20microfinanzas%20y%20los%20microseguros.pdf>

Wiedmaier- Pfister, Martina y Arup Chatterjee. "Un entorno de regulación para el microseguro". En *Protegiendo a los pobres: Un compendio de microseguros*, editado por Craig Churchill, 528-547. Vol. Tomo 1. Traducido por Dolorisse Jiménez. Ginebra, SUI: 2009

