

# La población de menores ingresos quiere asegurarse

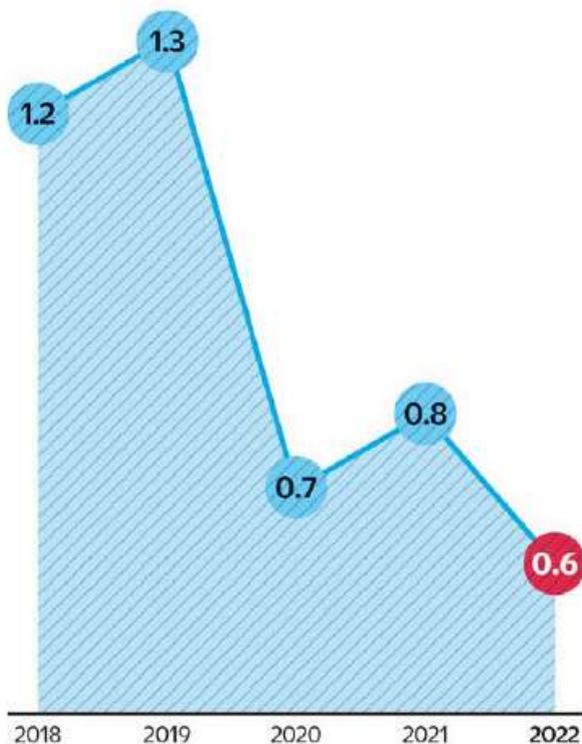
Compra de **microseguros** creció tras pandemia y **mujeres los adquieren más**; urge mejorar la forma en que se comunican sus ventajas, dicen expertos

## Nicho inclusivo

Estos productos permiten elevar la inserción financiera de la población con más carencias.

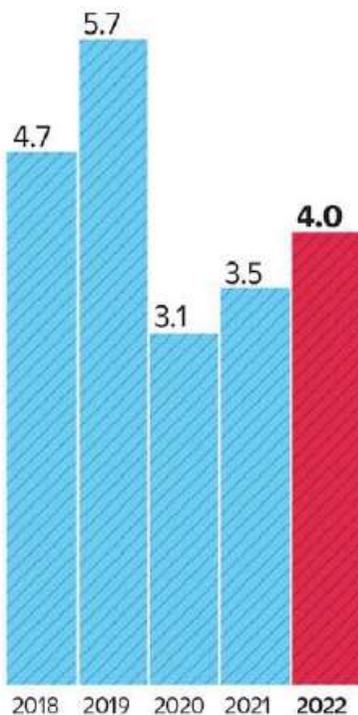
### Participación de los microseguros

Porcentajes del total



### Colocación de los contratos

Miles de millones de pesos una vez descontada la inflación



Fuente: CNSF.

### ANTONIO HERNÁNDEZ

—cartera@eluniversal.com.mx

La pandemia de coronavirus generó mayor interés entre la población mexicana por contratar seguros médicos, tendencia que se refleja en la población de bajos recursos.

“Después del Covid-19, en donde todos nos sentimos vulnerables, la cultura de prevención se hizo más notoria y los índices de aceptación de seguros se ha incrementado”, dijo el director general de Compartamos Banco, Patricio Diez.

La firma especializada en microfinanzas y que opera en zonas de bajos recursos reportó la colocación de 50.5 millones de pólizas de seguros el año pasado, 16.6% más que en 2022, entre los cuales destacan los seguros de vida y también se ha generado demanda por segu-

ros médicos y para protección de bienes, como motocicletas.

“En la medida en que ha habido siniestros, es decir, personas que fallecen, el entendimiento de los seguros ha ido aumentando. Los seguros de vida son muy socorridos y 90% de los clientes que tenemos en el banco buscan una póliza o una cobertura”, explicó.

De acuerdo con la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), los microseguros son productos que elevan la inclusión financiera en la población de bajos ingresos a través de primas bajas, requisitos mínimos y contratos sencillos de comprender, enfocados a familias económicamente más vulnerables.

### Camino por recorrer

Si bien hay crecimiento en la venta de este tipo de productos, la brecha



Expertos aseguran que la pandemia elevó el interés de las personas por contar con un seguro, sobre todo entre la población más vulnerable.

### PATRICIO DIEZ

Director de Compartamos Banco

**“Después del Covid-19, la cultura de prevención se hizo más notoria y los índices de aceptación de seguros se han incrementado”**

### ESTUDIO DE MICROSEGUROS 2022 DE LA CNSF

**“Al cierre de 2022, se destaca que por primera vez las mujeres tuvieron una mayor participación en la colocación de los microseguros”**

es todavía muy amplia en el mercado asegurador mexicano.

De acuerdo con el *Estudio de Microseguros 2022* de la CNSF, entre las limitaciones destaca el escaso conocimiento de la mayoría de la población, así como la falta de canales de distribución de bajo costo y procedimientos ágiles en la operación y atención de siniestros.

Además, los microseguros resultan poco atractivos para las aseguradoras por sus reducidas utilidades. Los datos más actuales del regulador muestran que la colocación de microseguros alcanzó un total de 4 mil millones de pesos al cierre de 2022, lo que presentó una recuperación anual de 14%, principalmente en productos de vida.

El documento de la CNSF refiere que en 2022 se presentó una recuperación de 15% en la colocación de los microseguros, especialmente en productos línea base de vida, impulsado por BBVA Seguros.

“Al cierre de 2022 se destaca que por primera vez las mujeres tuvieron una mayor participación en la colocación de los microseguros de vida y accidentes personales”, explicó la CNSF.

De la distribución geográfica se observó que los microseguros registrados de accidentes personales y vida son los únicos que cumplen el objetivo de encaminarse a las regiones del centro y sur del país, donde se concentran las zonas económicamente más vulnerables.

### Rezago en información

De acuerdo con LIMRA y LOMA, consultora global en seguros, la pandemia influyó en aumentar la conciencia entre la población sobre el riesgo de muerte, padecer una enfermedad grave y perder el patrimonio, lo cual permite tener un campo más fértil para avanzar en la

colocación de seguros en el país, particularmente en los seguros inclusivos o microseguros.

“No es lo mismo una hospitalización para un segmento alto de la población, que tendrá recursos de dónde echar mano, que si esto sucede en clases más necesitadas”, dijo el representante de LIMRA y LOMA en México, Carlos Islas.

“En México hay 14 compañías de seguros involucradas de alguna forma en microseguros, pero uno de los temas pendientes es aprender a comunicar mejor y ser más creativos en tener un seguro más económico y fácil”, precisó.

Se trata de un producto que va a proteger a la población más desfavorecida, y ante las necesidades de ampliar la cobertura de seguros en el país, se puede echar mano de tecnología, incluidas innovaciones en inteligencia artificial, agregó.

“El microseguro debe comercializarse de manera elemental, muy sencilla. Cuando el campesino va a comprar el fertilizante, que pueda pagar 50 o 70 pesos más y quedar asegurado en caso de una eventualidad con su siembra, o que tenga un apoyo por un diagnóstico médico o para repatriación de algún paisano que trabaje en Estados Unidos. En estos temas el microseguro hace una gran diferencia”, detalló.

Islas explicó que en Latinoamérica, México y Brasil tienen el mercado más grande en microseguros; sin embargo, están lejos de abarcar al segmento de bajos recursos que requiere este tipo de protección. En México el riesgo es mayor ante los desastres naturales.

“Colombia hace esfuerzos importantes, Argentina tendrá cada vez mayor necesidad. Los que están peor en microseguros son Venezuela, El Salvador, Nicaragua y República Dominicana”, dijo. ●