



EN BRASIL SE PAGAN LOS PRODUCTOS EN LA LUZ

México necesita distribuir mejor los microseguros: Fitch

Canales como el bancario son eficientes: Santarelli

Yuridia Torres
EL ECONOMISTA

MÉXICO “SE encuentra en pañales” en el uso de canales de venta para distribuir microseguros, afirmó Franklin Santarelli, director responsable de América Latina del grupo de Instituciones Financieras y Seguros de Fitch Ratings.

El directivo de la calificadora crediticia destacó que las compañías aseguradoras de México no han hecho labor de venta para la colocación de microseguros en la población de escasos recursos.

“Cuando alguien va a hacer microseguros esperamos que sea alguien serio, porque si vende este producto una vez y no funciona, lo dejará de hacer. No es fácil comercializar estas pólizas, se necesita mucha tecnología”, destacó.

En conferencia de prensa, Franklin Santarelli enfatizó que existen países como Brasil, donde se puede pagar un seguro a través de los recibos de electricidad. En México, dijo, uno de los canales de venta de mayor impuso es el bancario.

“El canal bancario es muy potente en México, pero eso no es banca



seguro, como se conoce en el sector, sólo se trata de pólizas relacionadas a productos adquiridos con la institución financiera”, dijo el directivo de la calificadora crediticia.

Ante medios de comunicación, expresó que en México, la regulación para la venta de microseguros es flexible, lo cual es un incentivo de las empresas. Sin embargo, éstas tienen que creer en el negocio y usar canales no tradicionales de comercialización.

Sobre Solvencia II, que se espera entre en vigor en el 2015, el directivo de Fitch expresó que es un buen esquema. Reconoció que sí podría promover la fusión o cierre de las peque-

La venta de microseguros debe hacerse de forma seria, ya que no es fácil comercializar esas pólizas.
FOTO EE: GERMÁN ESPINOSA

ñas aseguradoras.

“Esto no alterará el mercado, porque 75% de éste se encuentra dominado por 10 empresas de seguros”.

Además, explicó que la nueva regulación es complicada para las pequeñas compañías de seguros, debido a que tienen que pagar altos costos regulatorios.

“Llega un punto en que, para cumplir con la ley, debes de tener muchos costos adicionales y si no se pueden diluir, se tienen dos opciones: o se van a pérdida o suben el precio de la prima para pagar los gastos y se ponen fuera de mercado”, precisó.

ytorres@economista.com.mx