



Swiss Re



# El Seguro de Vida Grupo

Introducción

Expositor:  
Gabriel Barrera Garcés  
Account Manager



# Contenido

- Introducción
- Filosofía del seguro de grupo
- Características del riesgo
- Comparación con Vida Individual
- Importancia del tamaño del grupo



## Una definición

- El modo de otorgar cobertura de seguro a un grupo de personas con un solo y único contrato

... no es en sí mismo una clase de seguro diferenciado, pero sí tiene un método de tratamiento, cotización, administración y suscripción muy diferente



# Definición de negocios colectivos (vida grupo)

## Contrato de reaseguro "Vida Individual"

- póliza individual de Vida Universal
- póliza individual temporario 20

## Contrato de reaseguro "Vida grupo"

- plan compulsivo de muerte para empleados de una empresa
- plan compulsivo de Accidentes Personales para miembros de un club deportivo



- Cónyuges de miembros de un grupo, con adhesión optativa
- Tomadores de créditos hipotecarios en un banco
- Seguro de muerte para tarjetahabientes de un supermercado
- Conjunto de pólizas emitidas por un productor específico
- Grupo de personas con planes individuales de Vida Universal

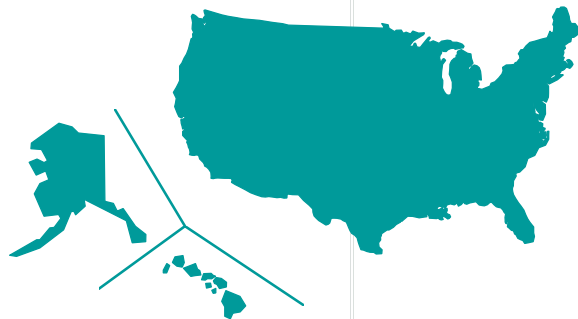


## ¿Pero por qué vida grupo ?

- Por medio de una póliza, un grupo de personas se aseguran en condiciones más beneficiosas que si lo hicieran individualmente



# La importancia del seguro de vida colectivo (1)



## EUA

- más del 40% de los seguros de vida en vigor
- y más del 85% de las primas de seguro de enfermedad, se encuentran en grupos

Año	Pólizas	Certificados	SA (millones)
1930	19,000	5,800,000	9,801
1950	56,000	19,288,000	47,793
1970	304,000	79,844,000	551,357
1990	760,000	140,966,000	3,375,506
1996	1,033,000	151,499,000	5,158,538



# La importancia del seguro de vida colectivo (2)



## ■ Reino Unido

- estadísticas sobre esquemas de vida grupo (hay aproximadamente otros 5 millones de certificados en pensiones ocupacionales)

Año	Certificados	Primas	SA (millones)
1990	4,227,000	388,000,000	151,248
1995	4,002,000	387,000,000	224,492
2000	6,519,000	581,000,000	413,174

Fuente: Association of British Insurers (2001)



# La importancia del seguro de vida colectivo (3)



## ■ México

- estadísticas sobre esquemas de vida grupo (aproximadamente 70% de los certificados son de vida colectivo, y más de la mitad de primas emitidas son del seguro colectivo para trabajadores del estado)

<b>Año</b>	<b>Certificados</b>	<b>Primas</b>	<b>SA (MXP millones)</b>
1993	7,397,000	1,764,633,000	211,749
1995	16,297,000	3,411,763,000	424,402
1999	17,557,000	16,475,674,000	1,387,274
2000	17,540,000	31,631,049,511	1,710,960



# La importancia del seguro de vida colectivo (4)



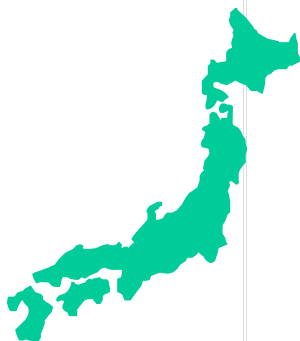
## ■ Canadá

- mas del 50% de los seguros de vida pertenecen a grupos



## ■ Australia

- el total de SA de grupos constituye mas del 20% del mercado total
- aproximadamente 30% de las primas en vigor



## ■ Japón

- aproximadamente un tercio de las SA en vigor se refieren a planes de seguros de vida de grupo



## Elementos del sector (1)

- Aseguradores de Vida
  - dominan este sector de seguros
  - en algunos mercados comparten el sector con compañías de daños (accidentes personales, gastos médicos)
  
- Grandes empresas
  - autoseguro de los empleados
  - compañía de seguro cautiva



## Elementos del sector (2)

### ■ Pequeñas empresas

- < 30 - 50 empleados
- colectivos colocados por intermediarios o al interior del grupo

### ■ Intermediarios

- corredores
- consultores
- agentes



## Elementos del sector (3)

### ■ Agrupaciones

- agrupaciones formadas por empresas multinacionales (“Multinational Pooling”)
- agrupaciones de participación en beneficios (“Experiencia Global”)
- agrupaciones establecidas por los propios corredores (“Pools”)



## La filosofía del seguro de vida grupo (1)

### ■ Principios del Seguro de Grupo

- El equipo de personas para quien se elabora el contrato de reaseguro debe formarse por razones diferentes a la de la adquisición del seguro
- El colectivo debe tener una identidad diferenciada
- Las condiciones de pertenencia al grupo deben ser claras e inequívocas
- El grupo debe ser lo suficientemente grande para que puedan obtenerse las ventajas del seguro de grupo



## La filosofía del seguro de vida grupo (2)

### ■ Principios del Seguro de Grupo

- La cuota de participación en el seguro debería ser tal que incluyera una proporción razonable de vidas sanas
- Posibilidad de concluir de forma razonable y cuantificable en cuanto a la probable experiencia siniestral del grupo
- La gran mayoría de los miembros deben ser activamente empleados a jornada completa



## La filosofía del seguro de vida grupo (3)

### ■ Principios del Seguro de Grupo

- Las prestaciones deben determinarse por medio de una fórmula objetiva
- Debe haber la perspectiva de un flujo continuo de nuevos miembros del grupo
- El tomador del grupo debe tener el conocimiento e infraestructura para llevar a cabo el trabajo administrativo y tareas correspondientes



## Características del negocio

- Gran volumen de primas y contratos de corta duración
- Pequeños márgenes
- Relativamente pocos gastos por miembro
- Importantes relaciones con pocos grandes intermediarios
- Grandes y complejos sistemas de administración



## Características del riesgo

- Exposición al riesgo del grupo = suma de los riesgos individuales
- Al aumentar el tamaño del grupo la experiencia del mismo se hace importante
- La estructura del riesgo cambia cada año: sin garantías, o a muy corto término



## Diferencia entre:

### Colectivo

- Latinoamérica
  - Coberturas definidas generalmente por ley
  - Beneficios pagaderos en forma de renta
  - Beneficiarios definidos por ley
  - Contributivo
  
- México
  - todo lo que no es vida grupo

### Vida Grupo

- Coberturas de libre elección
- Beneficios pagaderos en pagos único de un capital
- Beneficiarios de libre elección
- Latinoamérica
  - Contributivo, No Contributivo, Deudores
- México
  - se define el "Reglamento del Seguro de Grupo 1962"



## Comparación con el seguro de vida individual (1)

- Un miembro del grupo tendrá poca elección sobre los términos de su cobertura particular
- Los asegurados no son considerados en la negociación de los términos y condiciones de la cobertura del seguro
  - condiciones mas beneficiosas
  - administración más sencilla
  - gastos de adquisición menores
  - ventajas fiscales al contratar y/o financiar el seguro colectivo



## Comparación con el seguro de vida individual (2)

- Menor grado de conciencia sobre la cobertura
- Extensión de cobertura a los dependientes
- Suscriptores se preocupan más por el perfil de riesgos del grupo que de los miembros individuales
- Riesgo más alto de acumulaciones de riesgo (riesgo catastrófico)
- Colocación del producto muy deseable para los intermediarios (comisión)
- Colocación a través de grandes empresas



## Comparación con el seguro de vida individual (3)

### ■ Suscripción - Vida individual

- detallada
  - selección médica
  - selección financiera

### ■ Suscripción - Vida grupo

- simplificada
  - los miembros deben estar en actividad con empleo a jornada completa



# Comparación con el seguro de vida individual - suscripción

## Diferencias con el seguro de Vida Individual: Selección de los riesgos

Capital asegurado	Edad alcanzada			Requisitos más liberales
	hasta 45 años	46 a 55 años	56-65 años	
0 - 50,000 (*)	-	-	-	} Requisitos más liberales
50,001 - 100,000	-	-	A	
100,001 - 150,000	A	A	B	
150,001 - 200,000	B	B	BC	
200,001 - 300,000	BF	BCF	BCFH	
300,001 - 500,000	BCF	BCFH	BCDFH	
500,001 - 750,000	BCFH	BCDFH	BCDEFH	
750,001 - 1,000,000	BCDFH	BCDEFH	BCDEFGHI	
1,000,001 y más	BCDEFH	BCDEFGHI	BCDEFGHI	

(\*) Se requiere por lo mínimo la cláusula de servicio activo al momento de la emisión de la póliza individual



## Comparación con el seguro de vida individual (4)

### ■ Pricing - Vida individual

- precio por asegurado
- costo basado en características del asegurado

### ■ Pricing - Vida grupo

- precio por grupo según el perfil de riesgo del grupo
- costo basado en el perfil de riesgo del grupo y la experiencia del grupo

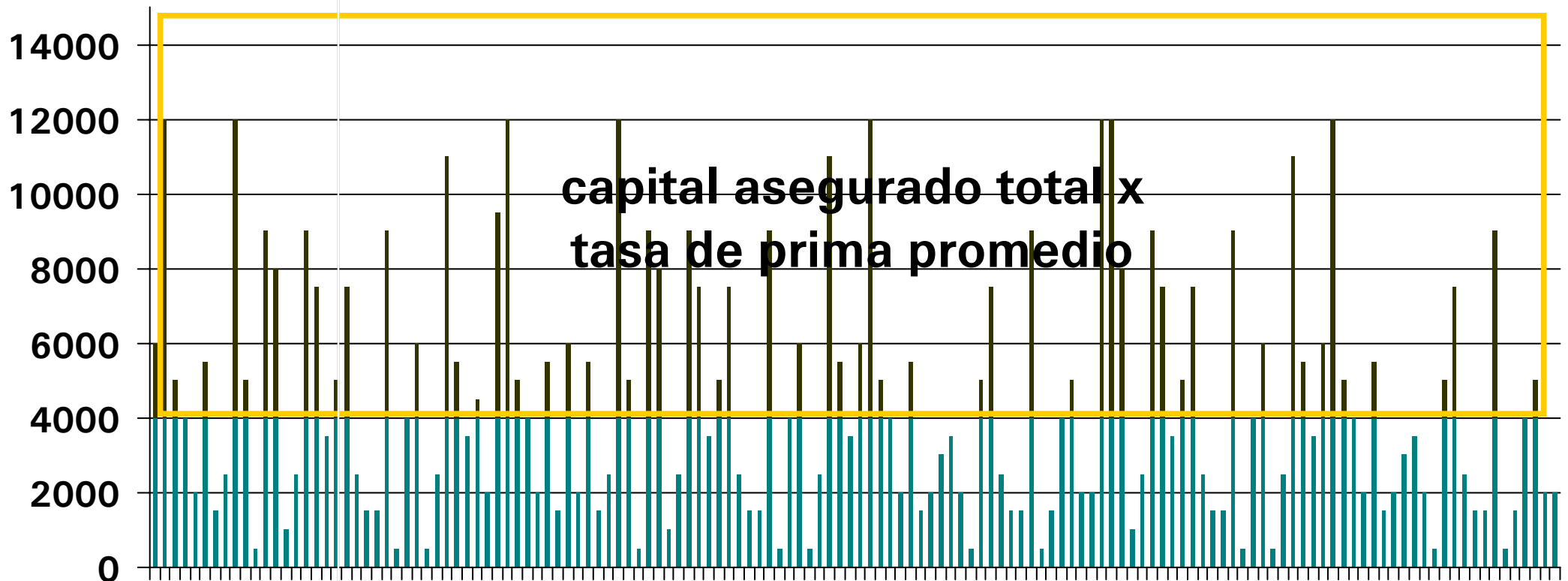


# Comparación con el seguro de vida individual - pricing

## Diferencias con el seguro de Vida Individual

**Vida Individual**  
**Primas por riesgo**

**Vida Grupo**  
**"Tasa de prima promedio"**





## Comparación con el seguro de vida individual - un resumen

	<b>Ventaja</b>	<b>Desventaja</b>
<b>Asegurado</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Precio bajo</li><li>• Procedimiento simplificado de suscripción</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los asegurados no son considerados en la negociación de los términos y condiciones de la cobertura del seguro</li></ul>
<b>Asegurador</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Administración simplificada</li><li>• Bajos gastos de suscripción de negocios</li><li>• La posibilidad de hacer crecer rápidamente el negocio con poca inversión de capital</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Volatilidad de primas (hay un riesgo de perder primas significativas si no se renuevan los grupos grandes)</li><li>• Riesgo de antiselección (tomador y asegurado)</li><li>• Cúmulo de riesgo</li></ul>

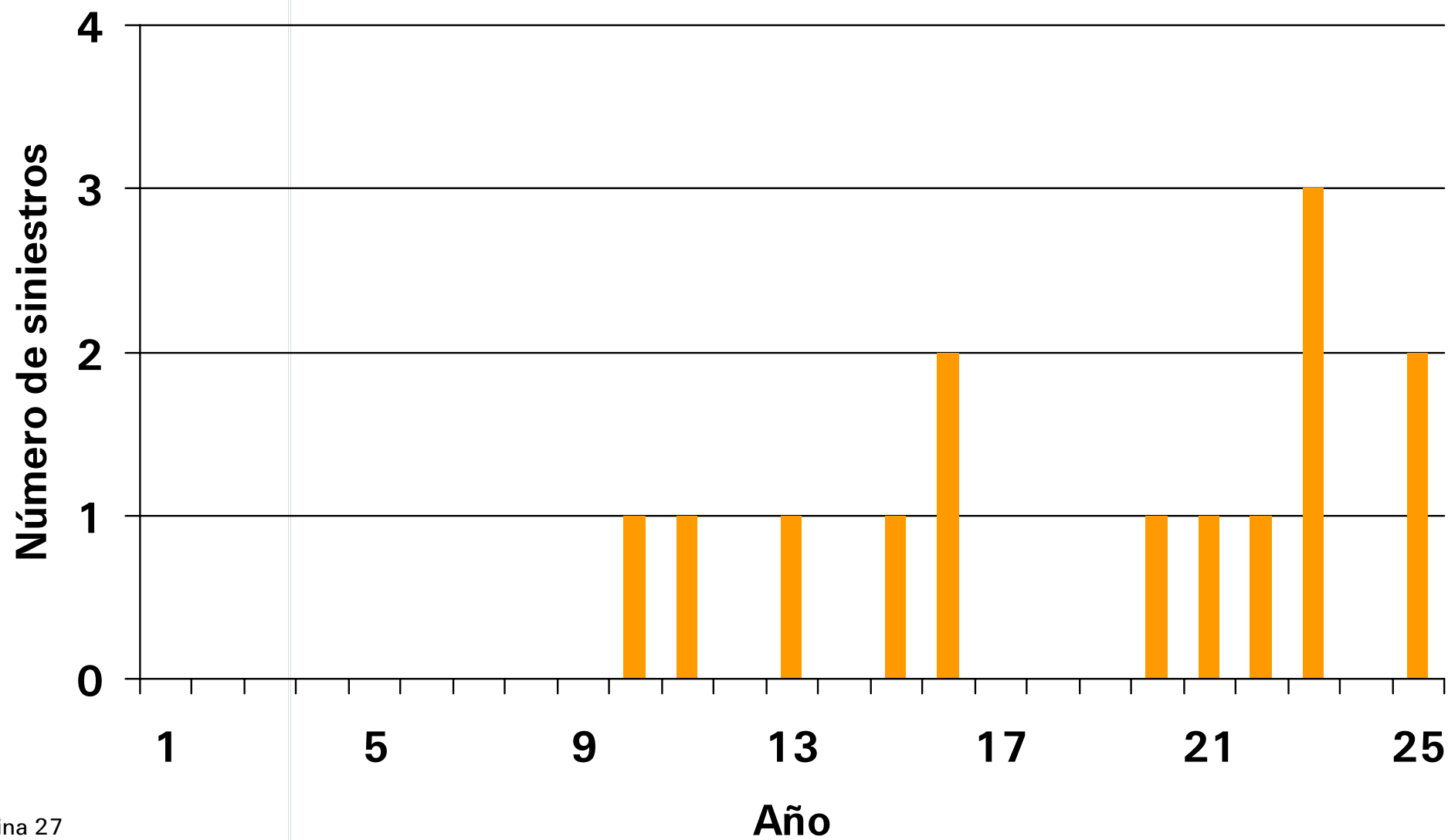


## La importancia del tamaño del grupo

- Consideramos una cartera con una mortalidad esperada de 0.005 (5 por millar), sin acumulación de riesgo
  
- ¿Cuántos siniestros ocurrirán en los próximos 25 años, si hubiera
  - 100 pólizas ?
  - 1, 000 pólizas ?
  - 10, 000 pólizas ?
  - 100, 000 pólizas ?

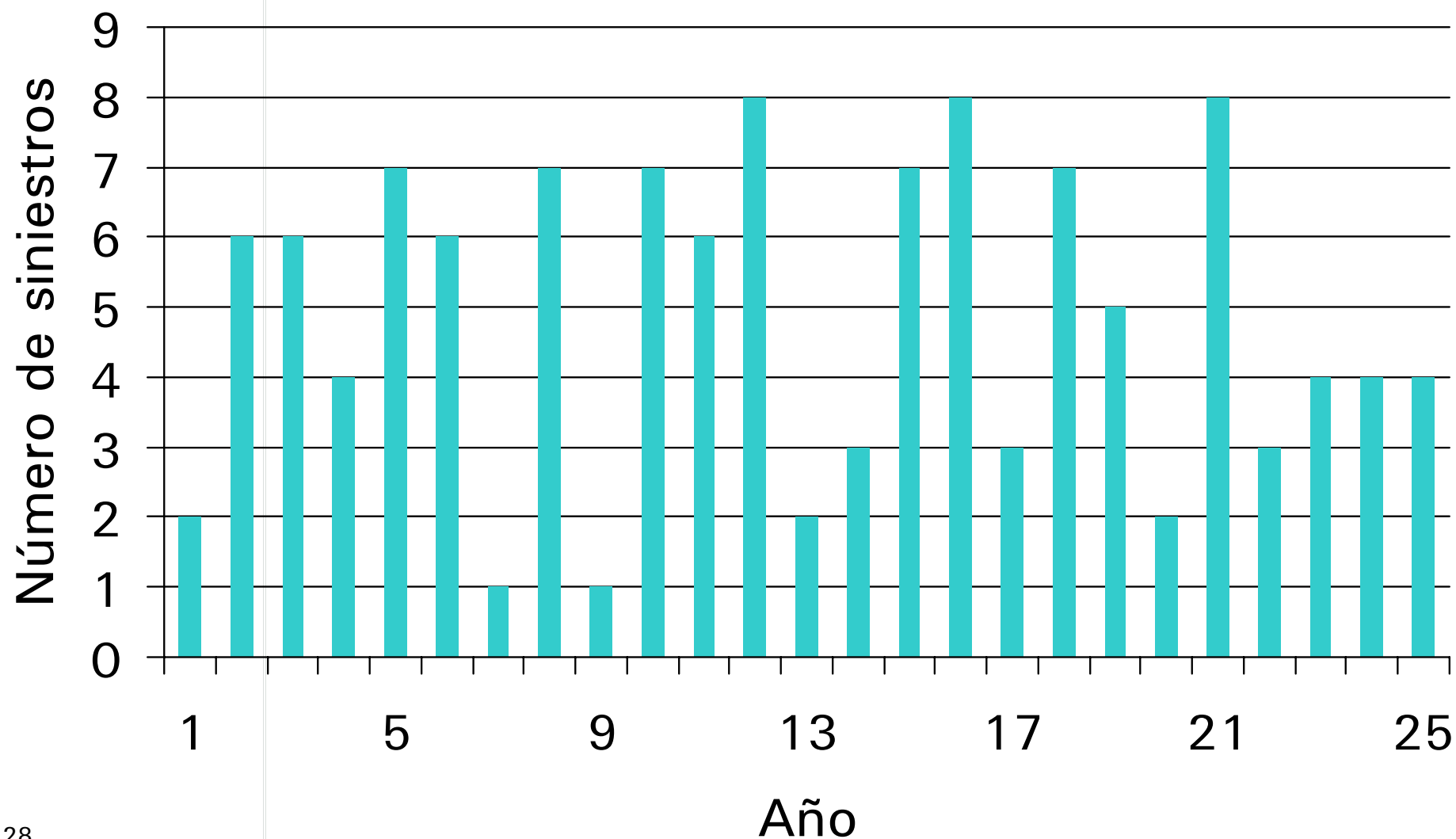


1 00 Pólizas  
(0.5 siniestros esperados por año)



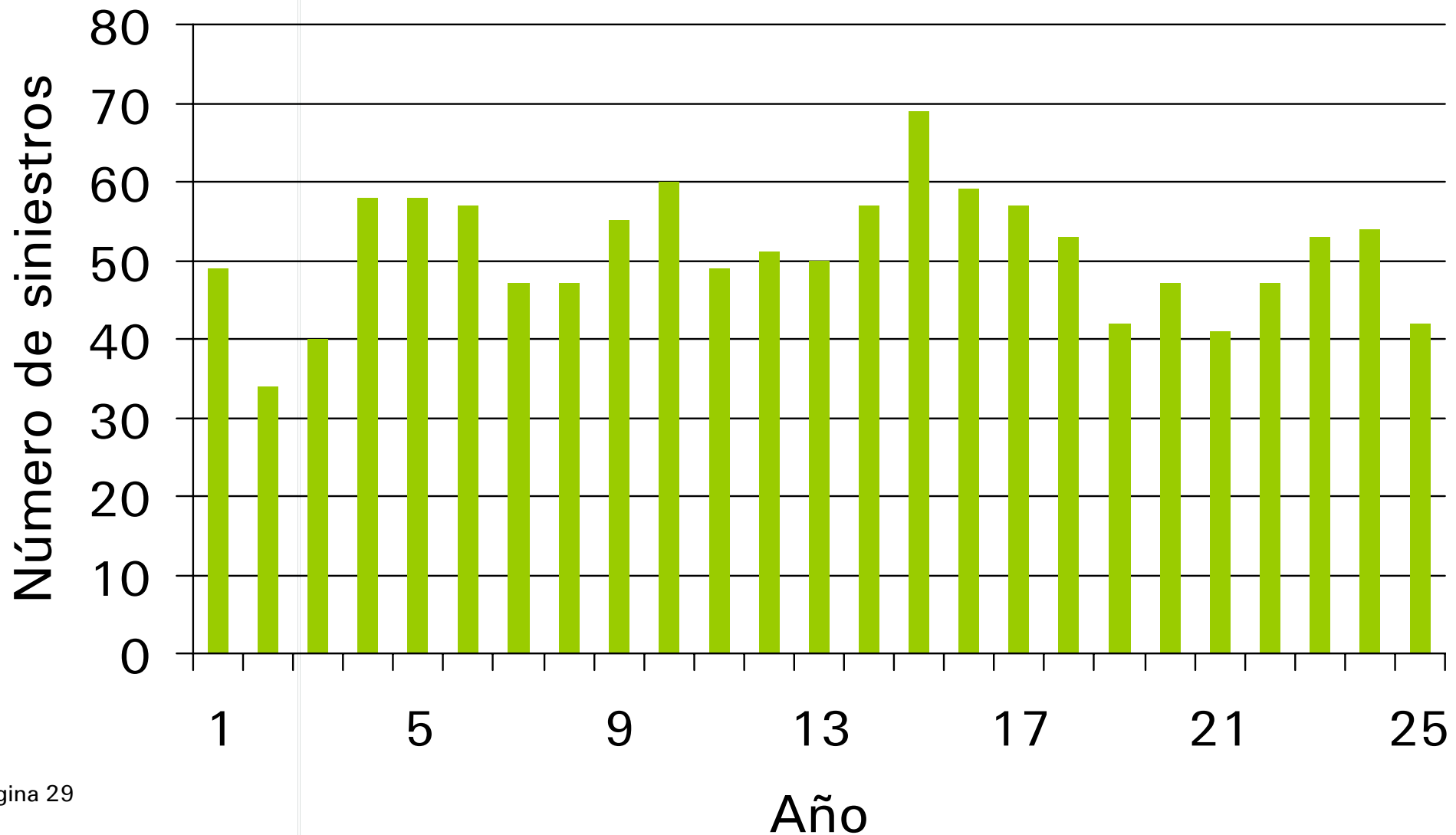


1,000 Pólizas  
(5 siniestros esperados por año)



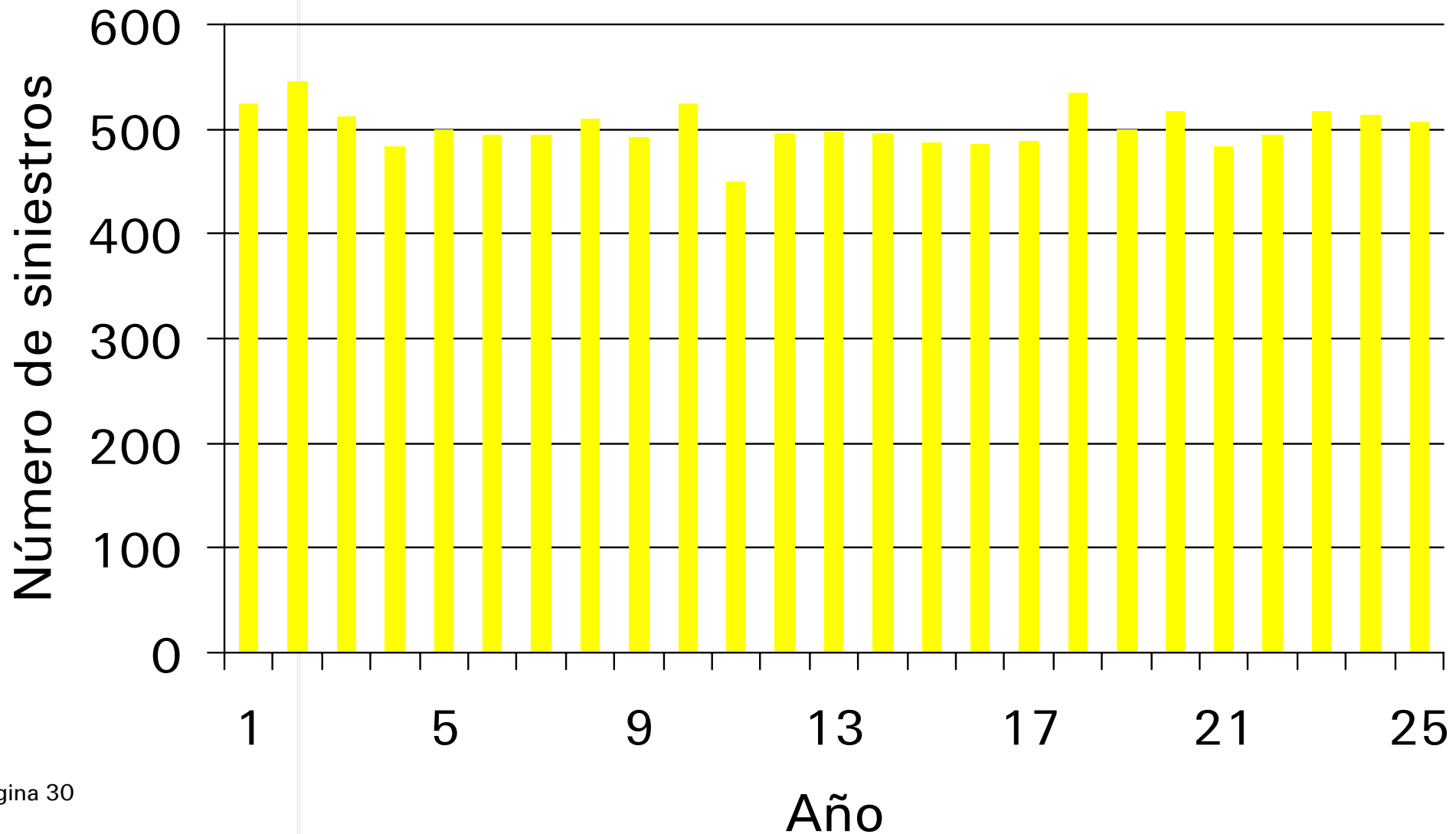


10,000 Pólizas  
(50 siniestros esperados por año)





1 00,000 Pólizas  
(500 siniestros esperados por año)





## Grupos como un canal de distribución (1)

- Worksite marketing
  - la venta de productos financieros y otros servicios a empleados, y posiblemente sus dependientes, en el lugar de trabajo
  
- Worksite marketing no es Vida Grupo ...



## Grupos como un canal de distribución (2)

<b>Worksite Marketing</b>	<b>Vida grupo/colectivo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con frecuencia financiado exclusivamente por los empleados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Con frecuencia está financiado exclusivamente por el empresario</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puede ofrecer cobertura, aparte de la del empleado y su cónyuge, a los familiares más cercanos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En general, es sólo para el empleado y su cónyuge</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No finaliza automáticamente con el cambio de empleo o la jubilación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normalmente está limitado al período de empleo con un empresario concreto</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si no hay requisitos legales que lo impidan, se le propone al empresario una compañía de seguros de vida</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A veces lo proporciona el empresario presionado por los sindicatos laborales o por los requisitos legales</li> </ul>

