



Visión Global del Seguro de Vida como un “Instrumento de Ahorro”

Mayo 2015

Farron Blanc

Director, Global Product Development

RGA International

Agenda

¿Cómo posicionar al seguro de vida como un instrumento de ahorro?

Tendencias globales
de ahorro



Seguro como Ahorro



Análisis de Casos



Preguntas



¿Cómo posicionar al seguro de vida como un instrumento de ahorro?

Tendencias globales de Ahorro



Seguro como Ahorro



Análisis de Casos



Preguntas



¿Por qué es importante para las personas el ahorro financiero?



Retiro

Hipótecas

Educación de
los hijos

Gastos
Médicos

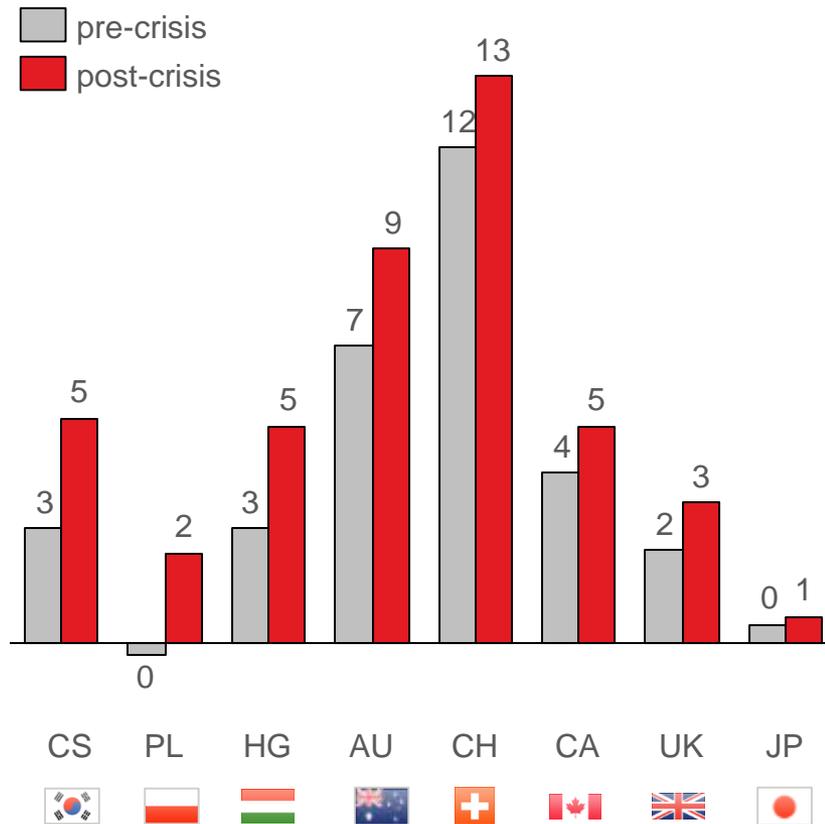
Incertidumbre
Económica

Largo plazo

Corto plazo

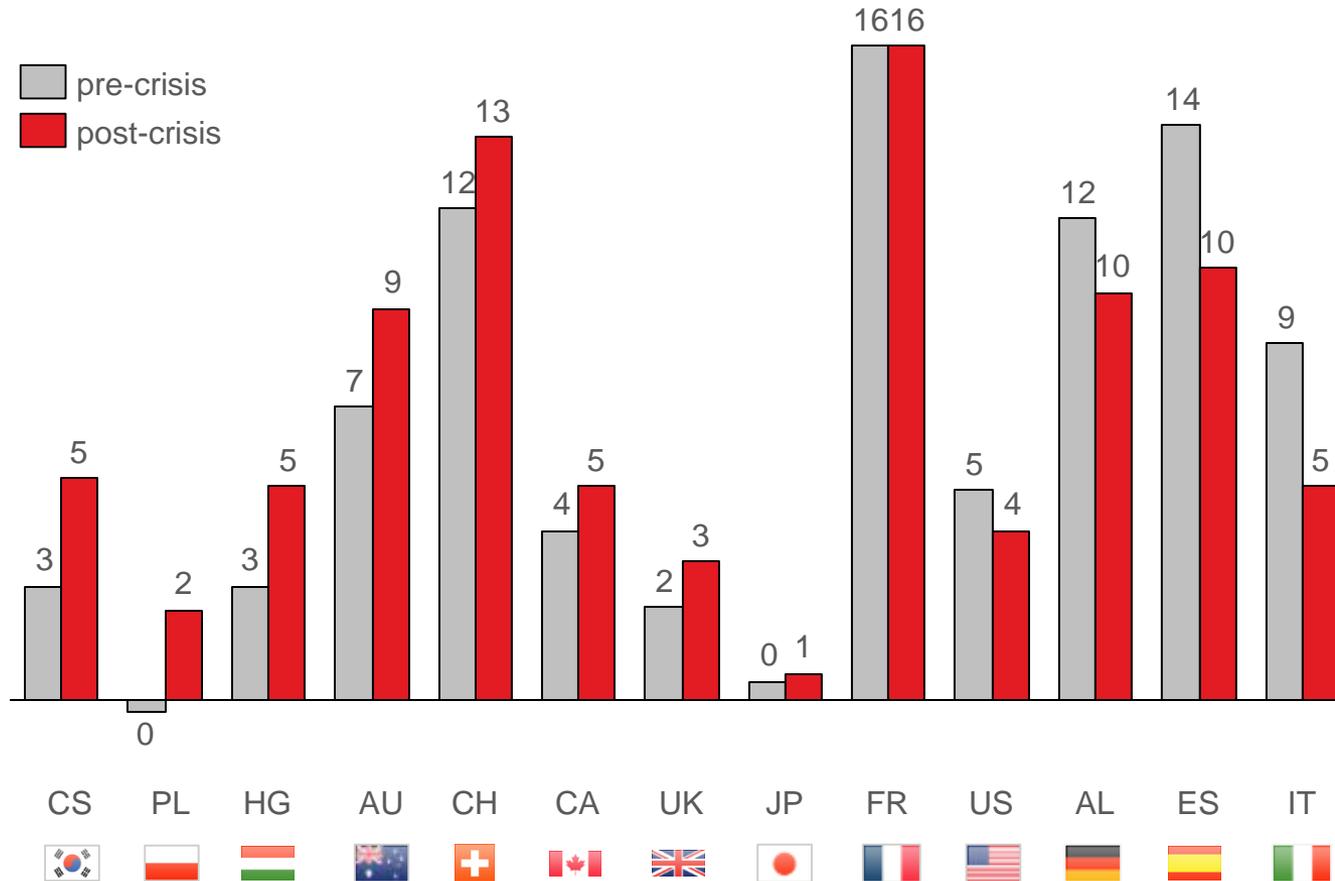
Las tasas de ahorro de los hogares cambiaron dramáticamente después de la crisis de 2008

Tasa de ahorro de los hogares como porcentaje de los ingresos disponibles



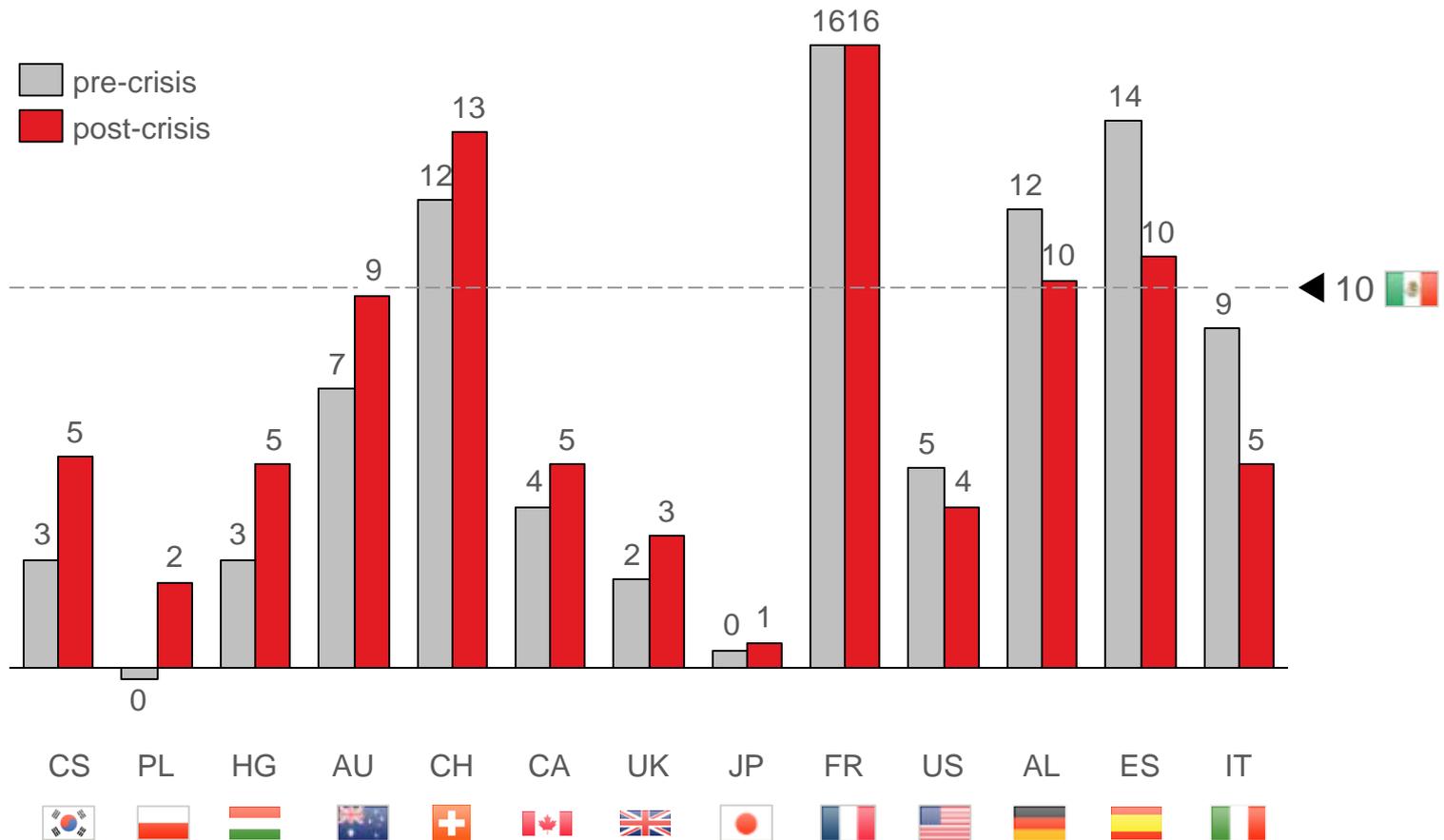
Las tasas de ahorro de los hogares cambiaron dramáticamente después de la crisis de 2008

Tasa de ahorro de los hogares como porcentaje de los ingresos disponibles



Las tasas de ahorro de los hogares cambiaron dramáticamente después de la crisis de 2008

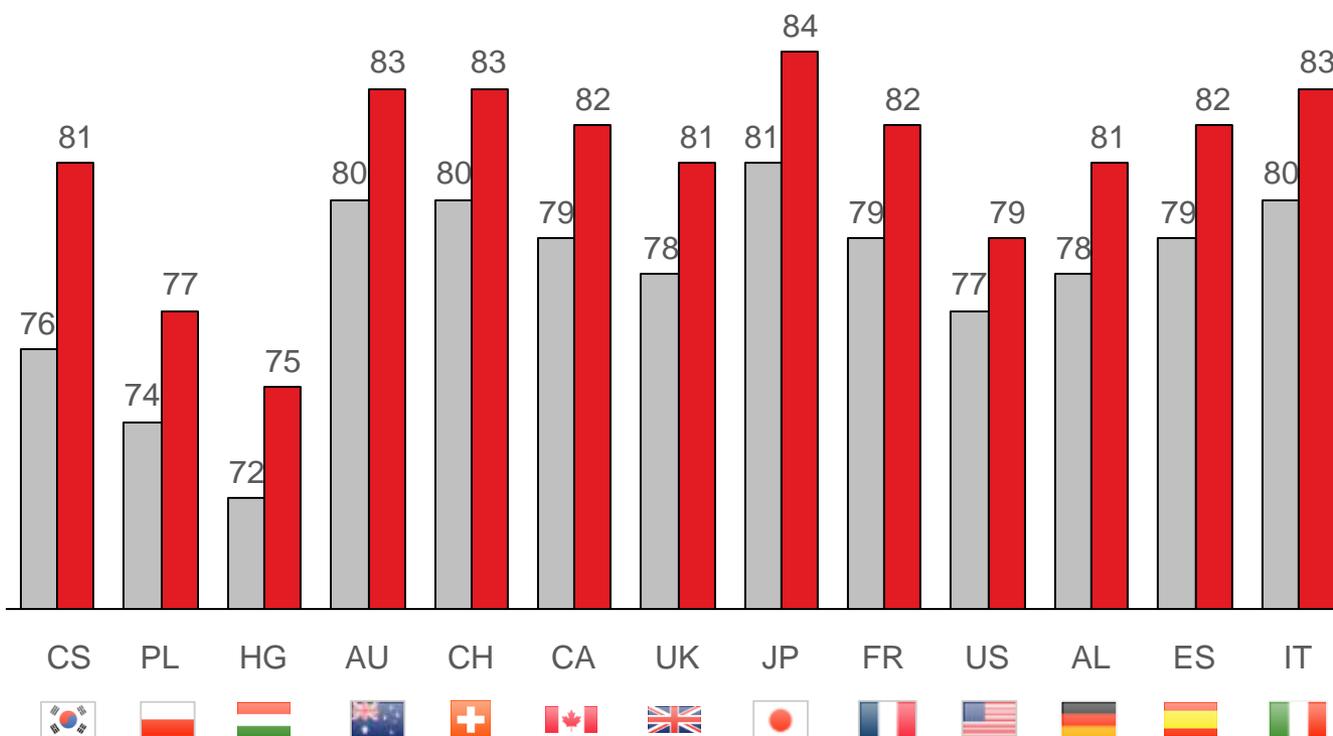
Tasa de ahorro de los hogares como porcentaje de los ingresos disponibles



...pero, las tendencias de longevidad proyectadas van hacia arriba...

Esperanza de vida al nacer, ambos sexos, años

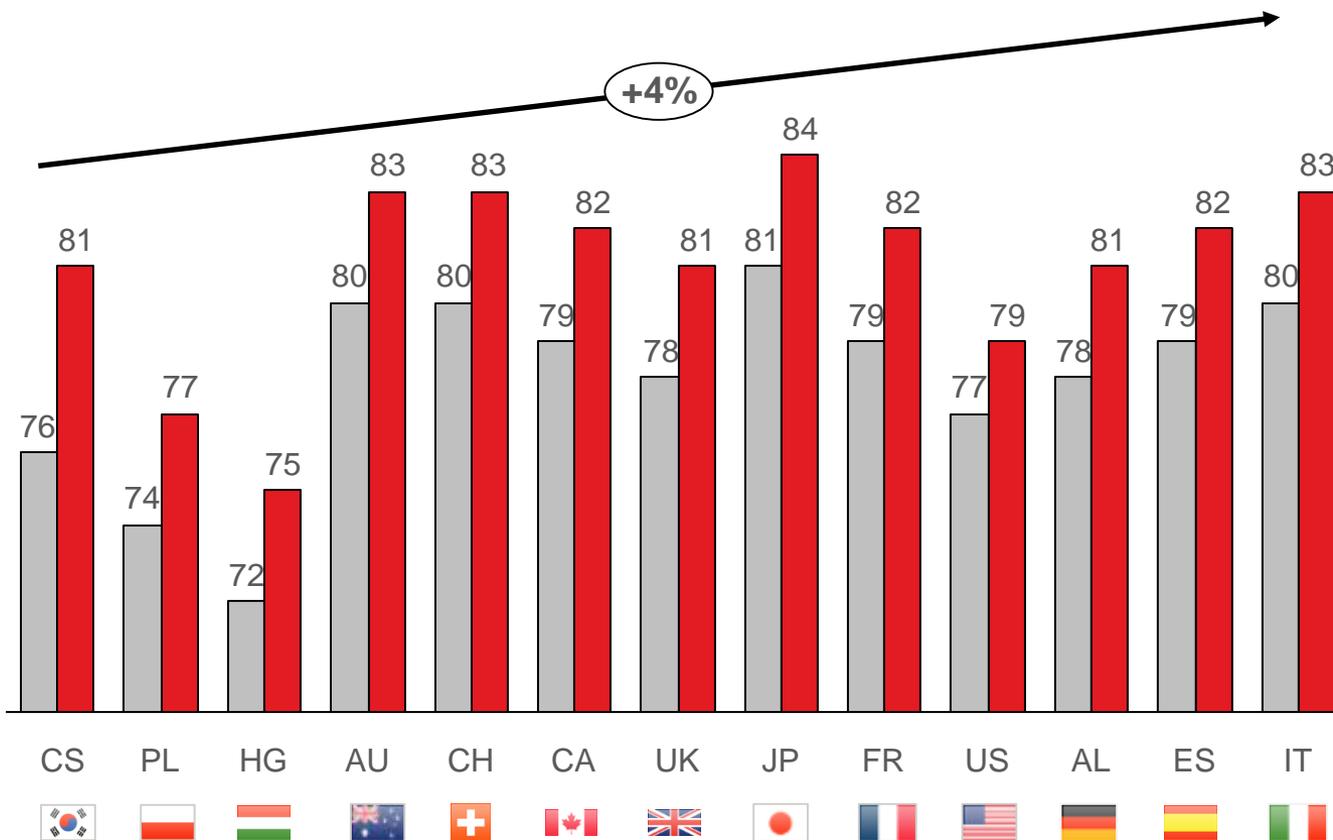
2000 2012



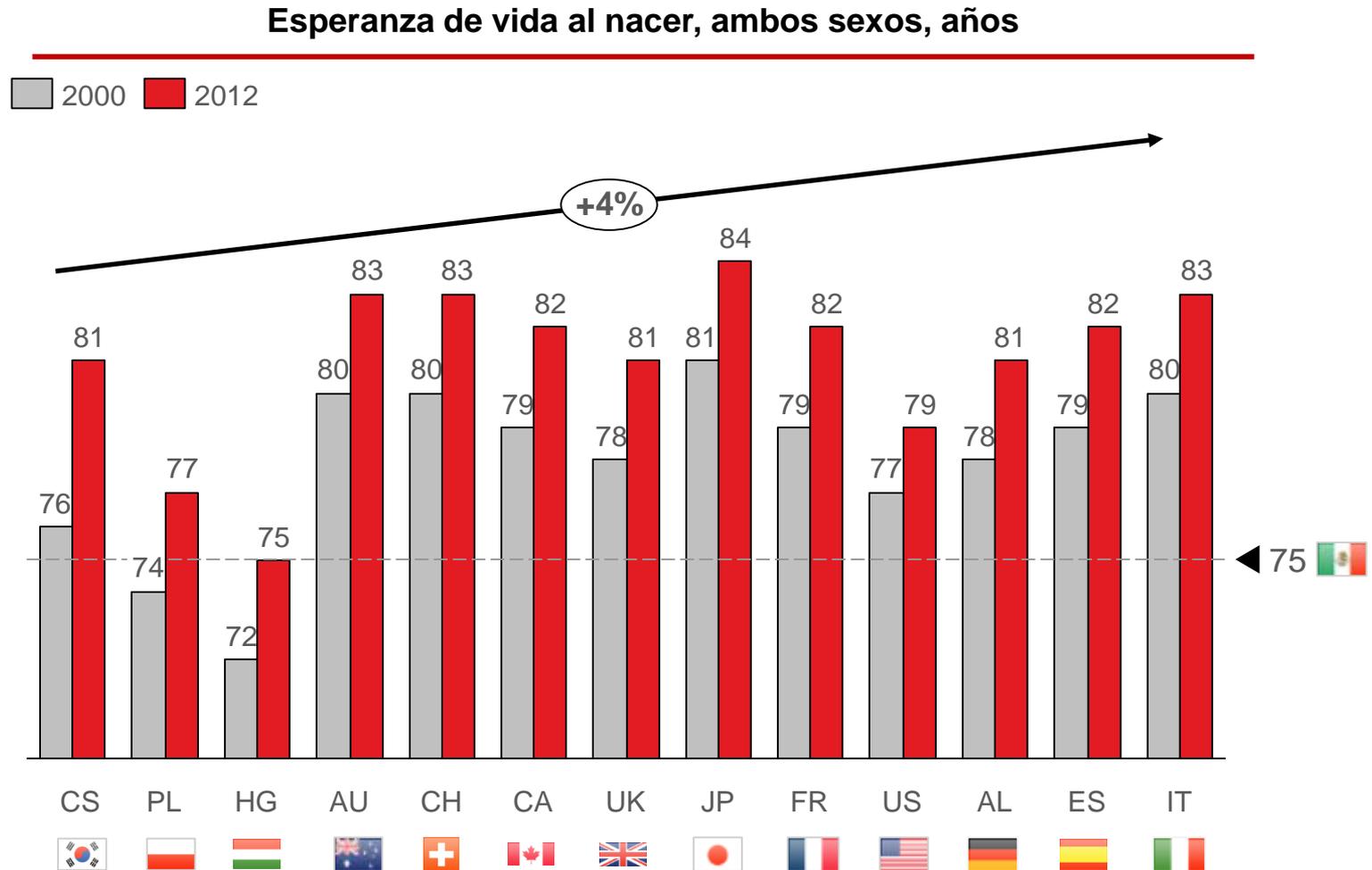
...pero, las tendencias de longevidad proyectadas van hacia arriba...

Esperanza de vida al nacer, ambos sexos, años

2000 2012



...pero, las tendencias de longevidad proyectadas van hacia arriba... excepto en México



... lo que implica que a nivel mundial, los individuos no están ahorrando lo suficiente

There's a savings revolution coming – be prepared *the guardian, UK*

A late start on Retirement Savings is Common – and Costly
Wall Street Journal, USA

Pressure on retirement savings as Aussies life longer
The Australian

Miles temen perder ahorros y casas por lío en Coopeaserri

Survey: 40% of Baby Boomers haven't saved for Retirement
Newsmax, US

Y México tiene tiempo para salir adelante del precipicio

Agenda

¿Cómo posicionar al seguro de vida como un instrumento de ahorro?

Tendencias globales
de ahorro



Seguro como
Ahorro



Análisis de Casos



Preguntas



Universo típico de instrumentos de ahorro disponibles para las personas



Tipo de producto

Cuentas de ahorros

Certificados de depósitos

Acciones

Bonos

Fondos de inversión

Rentas vitalicias

¿Seguro de vida?

Características

Almacen de fondos en un lugar seguro

Plazo fijo, rendimiento

Propiedad parcial, dividendos

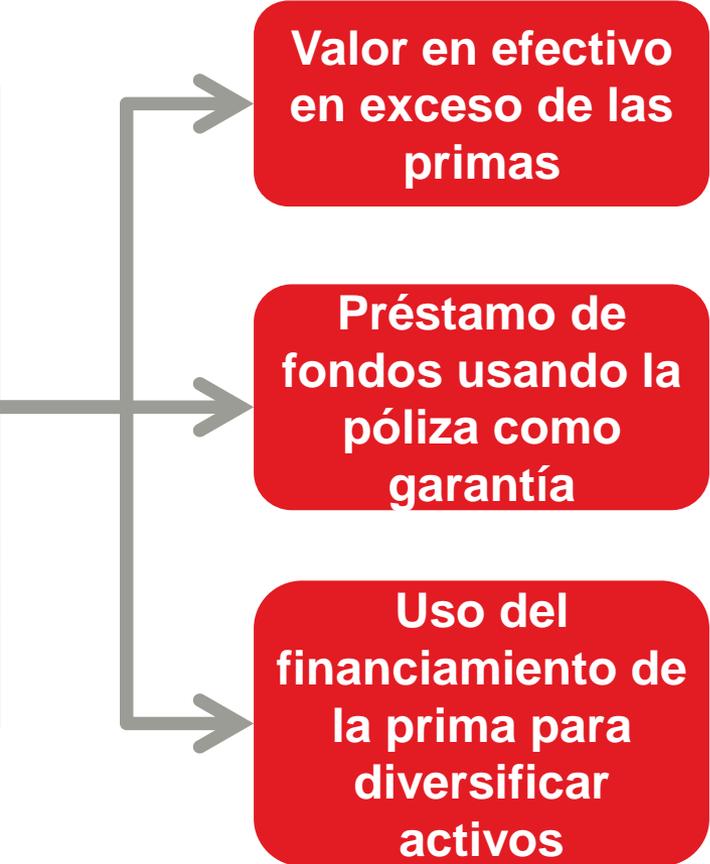
Tasa de interés pagada durante el plazo

Acciones agrupadas, menor riesgo

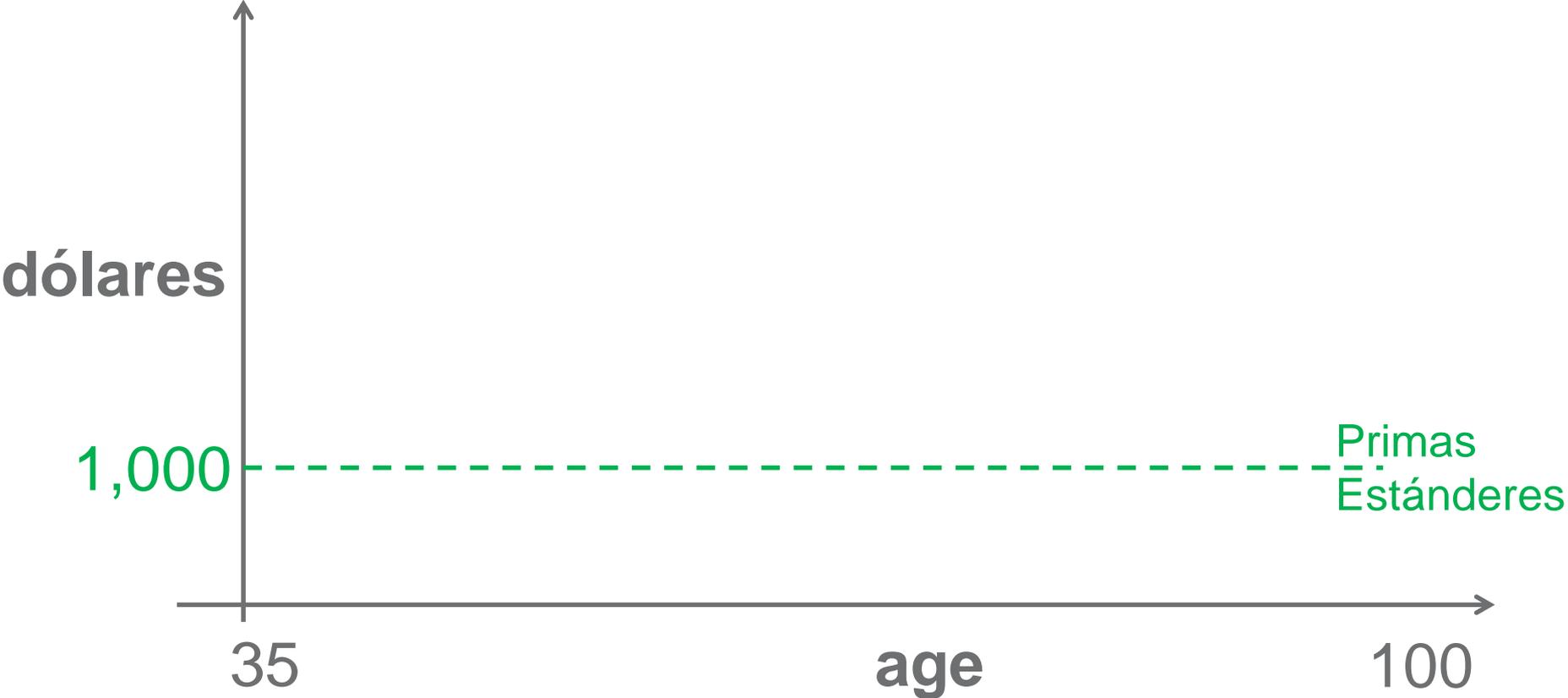
Flujo de efectivo de bajo riesgo, seguro

¿Fuente alternativa de ahorro?

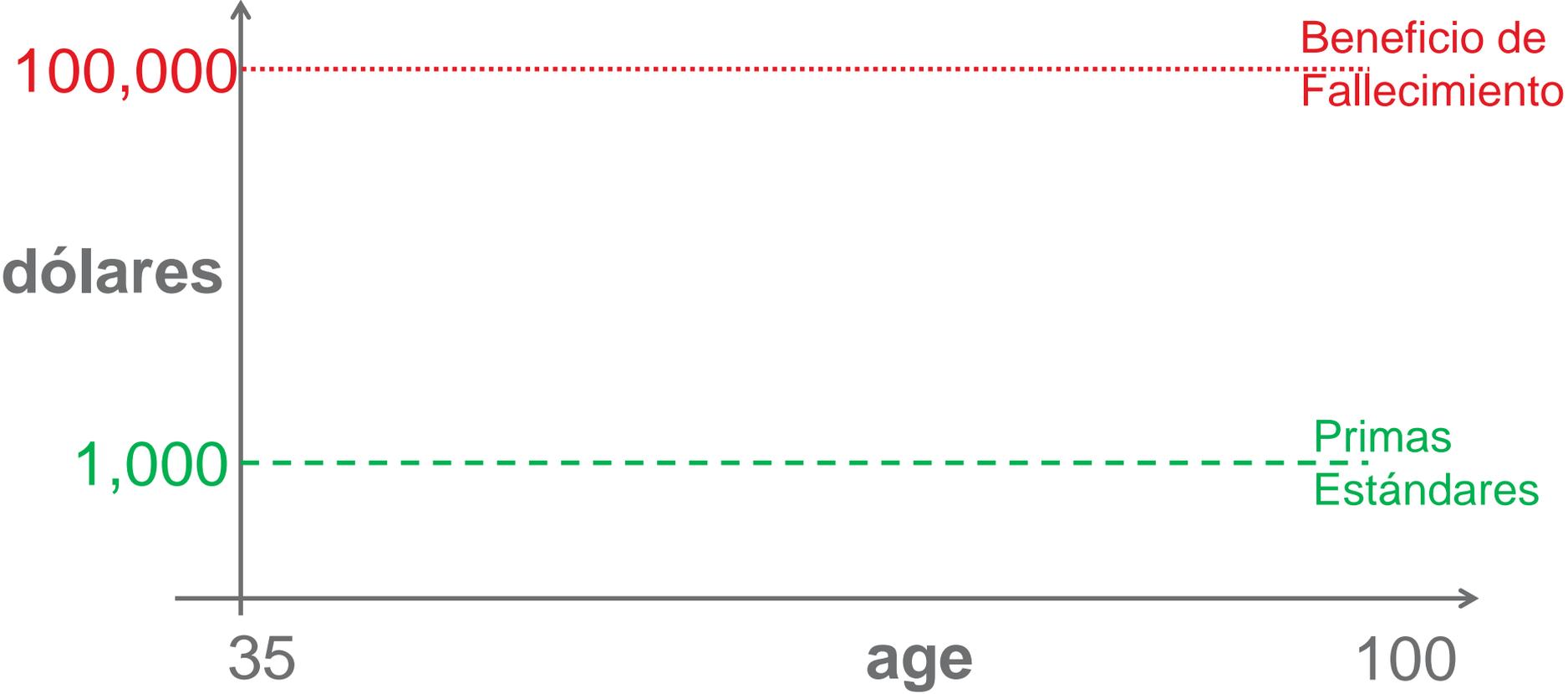
¿Cómo un seguro puede ser utilizado como un instrumento de ahorro?



Valor en efectivo en exceso de las primas

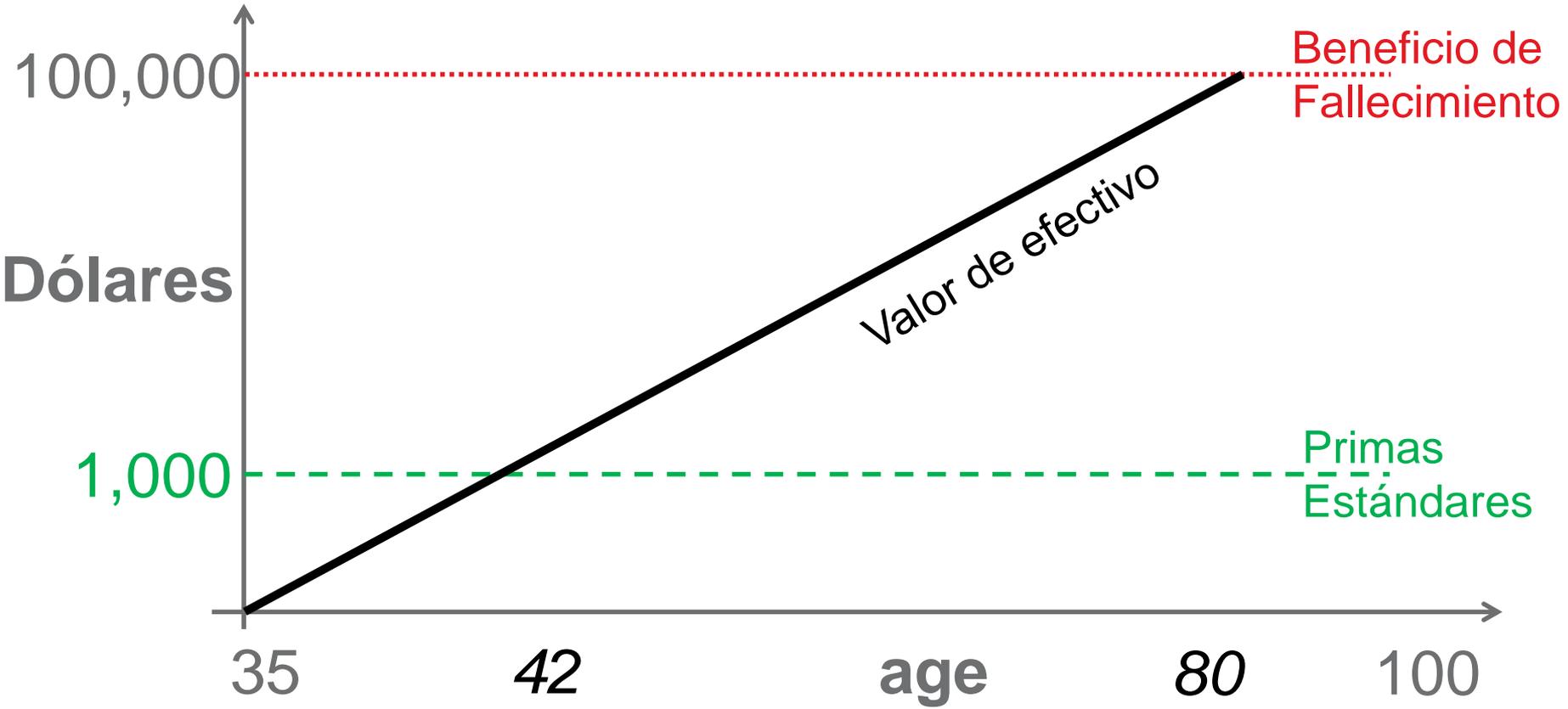


Valor en efectivo en exceso de las primas



Valor en efectivo en exceso de las primas

Ejemplo de vida universal variable - nivelada



Cuatro principales tipos de productos de seguros de vida de valor en efectivo

Vida Entera



La prima depende de la edad de ingreso, beneficia a los compradores más jóvenes.
El valor en efectivo aumenta con base en tasas de interés fijas garantizadas (algunas veces)

Vida Universal



Sus características separan el elemento de ahorro, el cual puede crecer en una base de impuestos diferidos.

Los ejemplos varían de acuerdo al costo del seguro y la tasa crediticia

Vida Variable



El beneficio por fallecimiento y el valor en efectivo varían

Los titulares de las pólizas toman el riesgo, mediante la elección de fondos separados de la compañía de seguros

Dotales de pago limitado



Beneficio por fallecimiento y valor en efectivo garantizados

El titular de la póliza generalmente paga una prima por un periodo limitado

Cuatro factores clave para evaluar la viabilidad de los seguros como un instrumento de ahorro

Distribución



- Brokers
- Agentes vinculados
- Especialistas en seguros en el banco.

Regulación



- Crecimiento de inversión por impuestos diferidos.
- Disminución de tributación inmobiliaria.

Competidores alternativos



- Pocos administradores de fondos.
- Bancos no cuentan con compañías subsidiarias de valores.

Capital & Rentabilidad



- Grandes cantidades de capital y nuevos negocios.
- Margen de beneficio inferior para nuevos negocios.

Distribución – a menudo se requiere asesoramiento individualizado en ventas



+ Factores clave

- Asesoría individual en ventas
- Seguimiento adecuado a la gerencia de ventas

Ejemplos

- Asesores de seguros en sucursales bancarias
- Tarjeta de puntuación de ventas semanales

- Puntos a evitar

- Capacitación inadecuada, lapsos de producción
- Comisión excesiva en relación con el esfuerzo

Ejemplos

- Ventas perdidas debido a la mala educación de los consumidores
- Altas comisiones, sin restricciones

Regulación– puede impactar colectivamente y de forma favorable a las pólizas



+ Factores clave

- Crecimiento compuesto, el cual es de impuestos diferidos
- Tributación inmobiliaria mínima

Ejemplos

- Comparación favorable con los dividendos en acciones
- Beneficiarios no pagan impuestos al patrimonio

- Puntos a evitar

- Compite contra los planes de ahorro del gobierno

Ejemplos

- EU: 401K
- Canadá: RRSP
- Australia: Super

Competidores – ofrecen más valor frente a los administradores de riqueza

Factores clave

- Ofrece valor a los consumidores a cambio de comisiones más altas

Ejemplos

- Agentes móviles obligan a alcanzar áreas remotas



Puntos a evitar

- Administración de activos al menudeo sub-desarrollados / o títulos bancarios / mercado de agentes intermediarios

Ejemplos

Ejemplos de EU

- Riqueza: Charles Schwab
- En línea: Comercio en línea
- Fondos: ETFs
- Menudeo: Wells Fargo

Capital & rentabilidad –un buen producto puede mejorar los márgenes

+ Factores clave

- Minimiza el número de nuevos negocios
 - Límite en el valor de rescate
 - Cargos por activos

Ejemplos

- Reaseguro financiero
- Coaseguro modificado

■ Puntos a evitar

- Mal diseño del producto con capital del consumidor

Ejemplos

- Rescate anticipado, comisión por adelantado, productos de prima única



¿Cómo posicionar al seguro de vida como un instrumento de ahorro?

Tendencias Globales de Ahorro



El seguro como Ahorro



Análisis de Casos



Preguntas

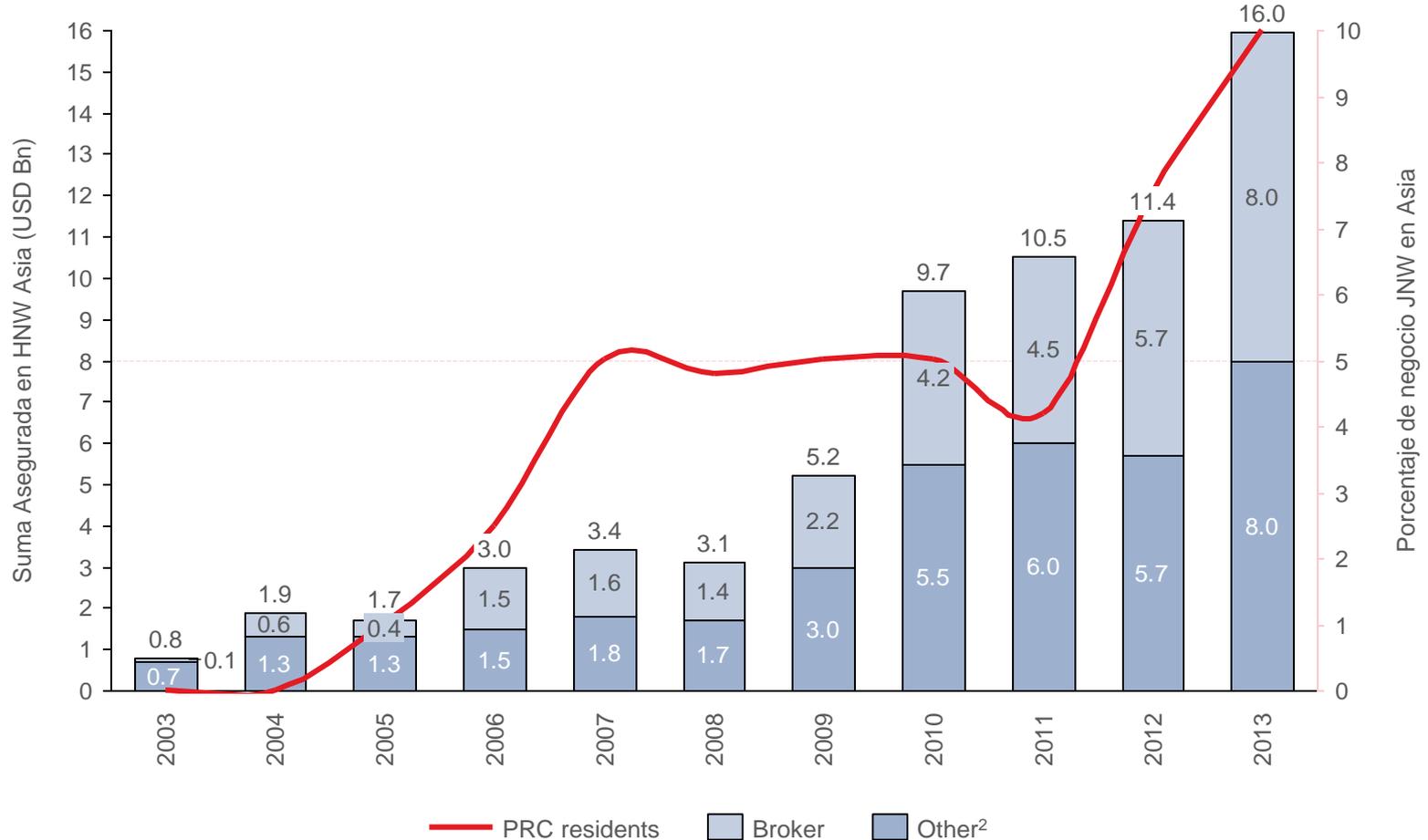


Patrimonio elevado internacional (HWN)– UL crecimiento del 25%



Exposición asiática al mercado HNW y crecimiento¹

HNW por Suma Asegurada (USD Bn) y porcentaje de residentes PRC¹

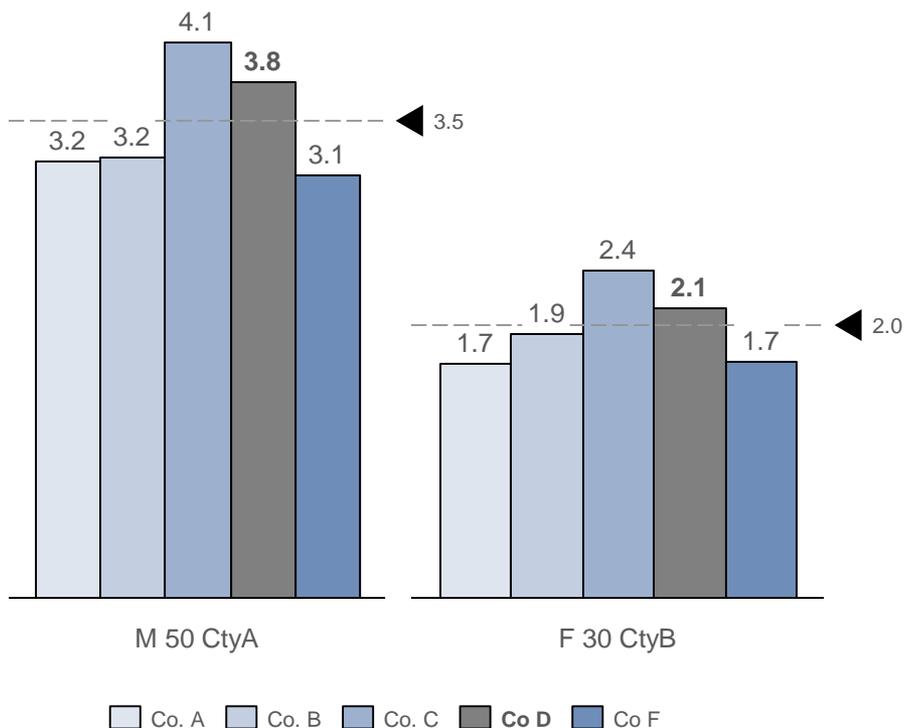


Factor más importante: Pricing del producto



Comparación del pricing

Prima única para \$10Mn de suma asegurada



Factores e implicaciones del pricing

Encabezado de la prima

- Factor más importante
- Necesario que sea 2 o 3 primas menor o solo recibirá casos subestándar
- Sin embargo, si no hay pricing, será necesario capacitar a los corredores y banqueros sobre el porqué

Periodo de rentabilidad

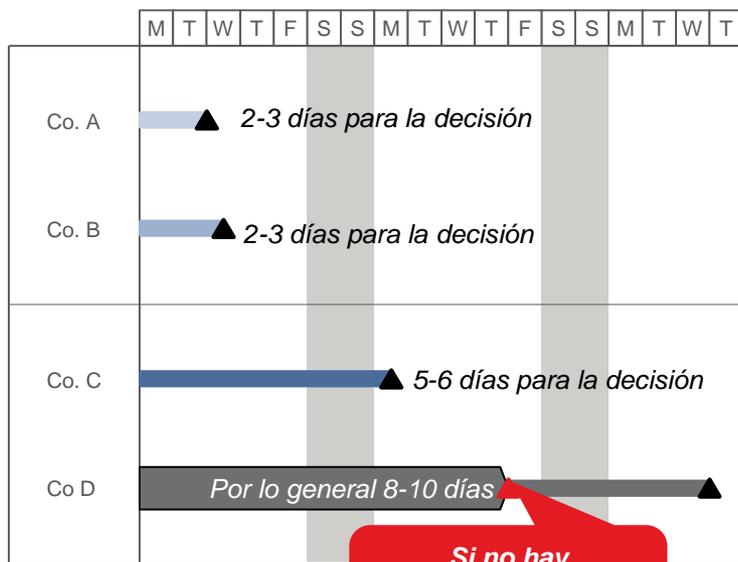
- Importancia media
- Muchos banqueros gustarían de llegar al valor en efectivo de forma rápida y neutral

Segundo factor más importante: Servicio de suscripción & apetito



Co D es >50% más lento que otros

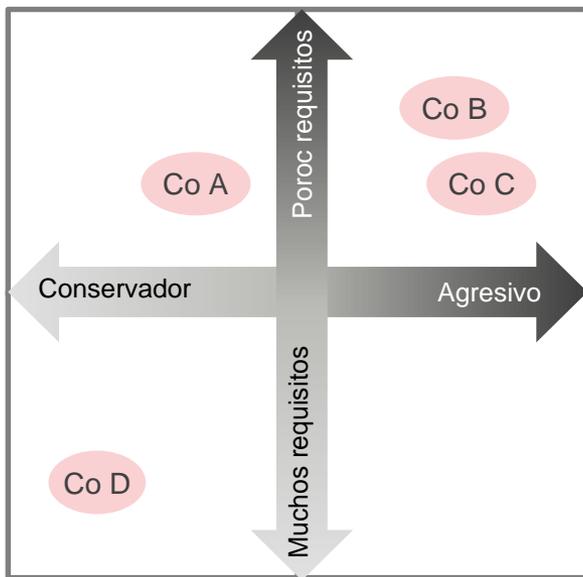
Comparación en el tiempo de respuesta de la toma de decisión



Si no hay comunicación, el broker alcanza Co D

Se ha observado que Co D. tiene poco apetito

Percepción del mercado del apetito de suscripción



Aportes– del HNW Internacional para México



Aportes clave

1

Producto - pricing

Monto de la prima principal.
Por ej. 2Mn por 10Mn de cobertura

2

Suscripción- servicio

Velocidad en las decisiones, y comunicación a lo largo del proceso

3

Suscripción - apetito

Tarifificaciones y requisitos para generar una decisión



Implicación

Historia de ventas simple necesaria para que los asesores cuenten a los consumidores
Por ej. .pague esta cantidad

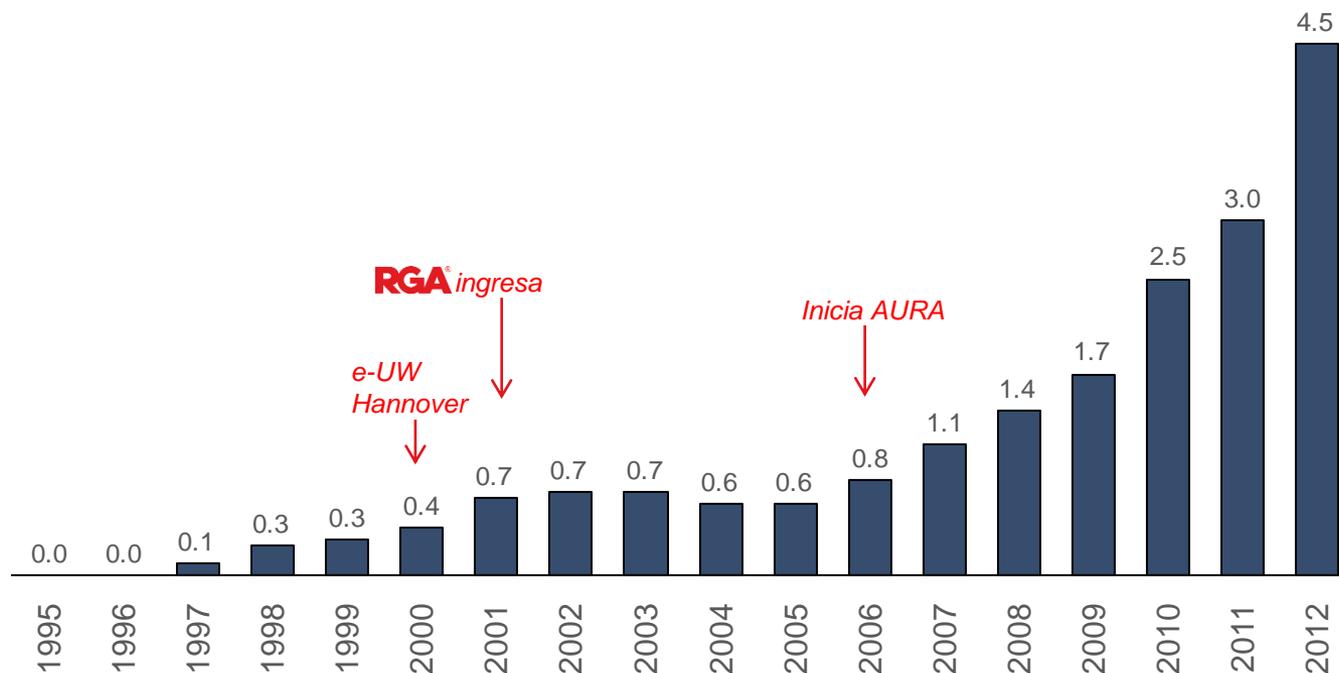
Decisiones rápidas y consistentes necesarias
-por ej. ¿Puede hacer uso de la suscripción en línea?

Estrategia clara necesaria sobre qué tipo de negocio es lo que se quiere tomar

Mercado mejorado de rentas vitalicias en el RU



Desarrollo del mercado mejorado de rentas vitalicias en el RU (£ Bn)



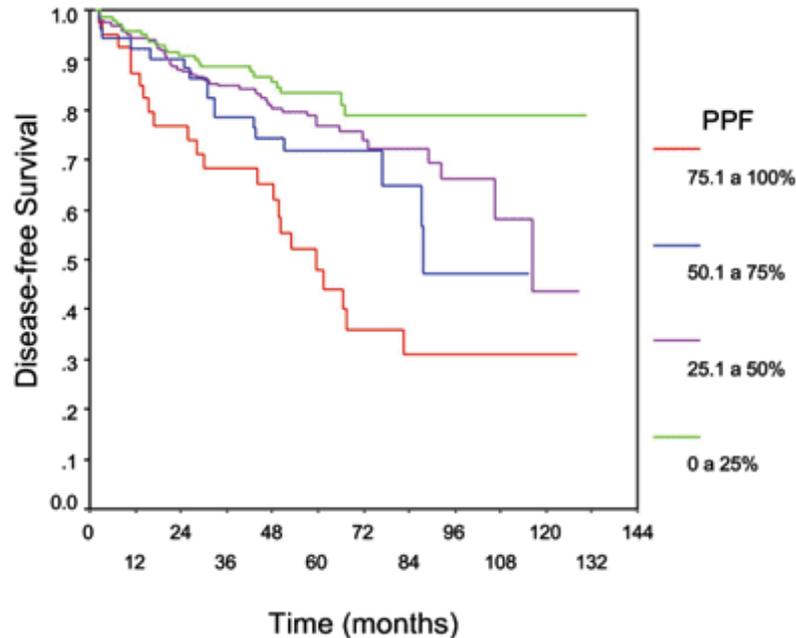
Antes de 1995: Compra obligatoria
Tarifas estándar para todo el mundo
Personas con enfermedades en desventaja

Anualidades mejoradas:
- Pagos de anualidades más altos para solicitantes con esperanza de vida reducida

Conocimiento necesario para el diseño detallado de productos



Tipo de enfermedad influye en la curva de supervivencia



Los conceptos de productos requieren de expertise

Experiencia de los médicos

- Esperanza de vida estimada
- Esperanza de vida máxima probable
- Disminución en la esperanza de vida

Actuarial

- Ofrecer ELE/MPLE de referencia
- Transferir ELE/MPLE a diferentes edades
- Comparar con datos estadísticos

Un Sistema de Suscripción en línea puede automatizar decisiones complejas

Aportes– de las rentas vitalicias mejoradas para México



Aportes clave

1

Mercado favorable

Entorno regulatorio, percepción del riesgo de longevidad, incentivos fiscales

2

Estadísticas médicas

Experiencia de mortalidad relevante necesaria para el riesgo de producto

3

Automatización

Sistemas de suscripción electrónica – minimizan residuos



Implicación

¿Puede influir en la póliza para introducir rentas vitalicias obligatorias en el sistema de pensiones ?

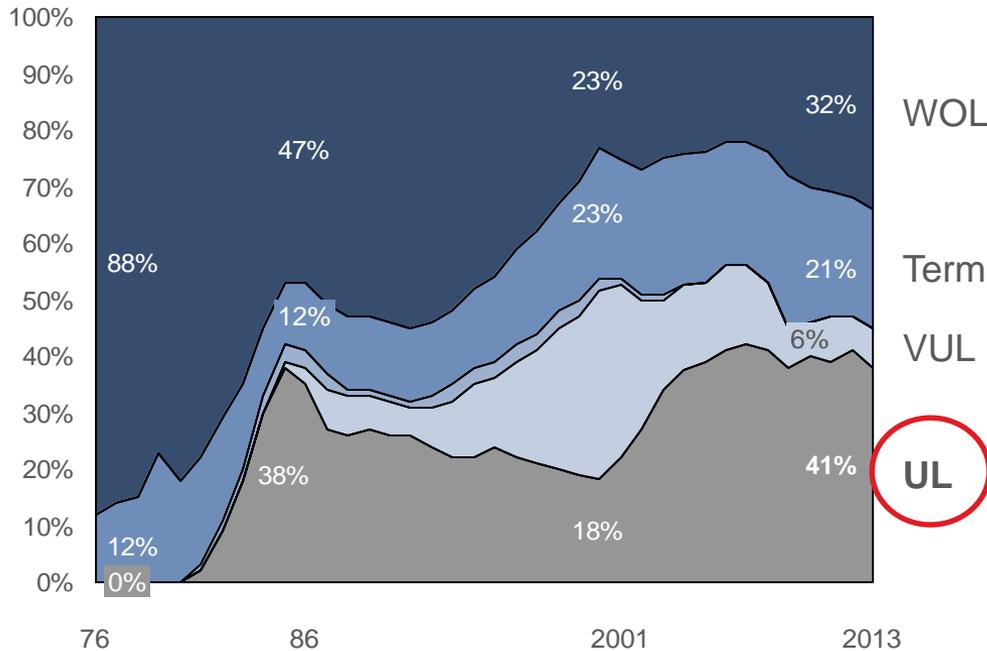
Desarrollo de curvas de supervivencia, en ausencia de fuentes de datos fácilmente disponibles

Aumento directo a través de las tasas de procesamiento, aumenta el volumen y las ganancias

EU—Universal Life siendo exitoso nuevamente, impulsado por los líderes



EU – Participación en el mercado anual por prima (%)



Motivo de éxito

Northwestern Mutual

SUscrición
- Tasas agresivas, altos estándares

Pacific Life

Enfoque constante en UL
- Ignora otros segmentos

John Hancock (Manulife)

PD de alta calidad
- Sistemas de ejemplos de prototipos

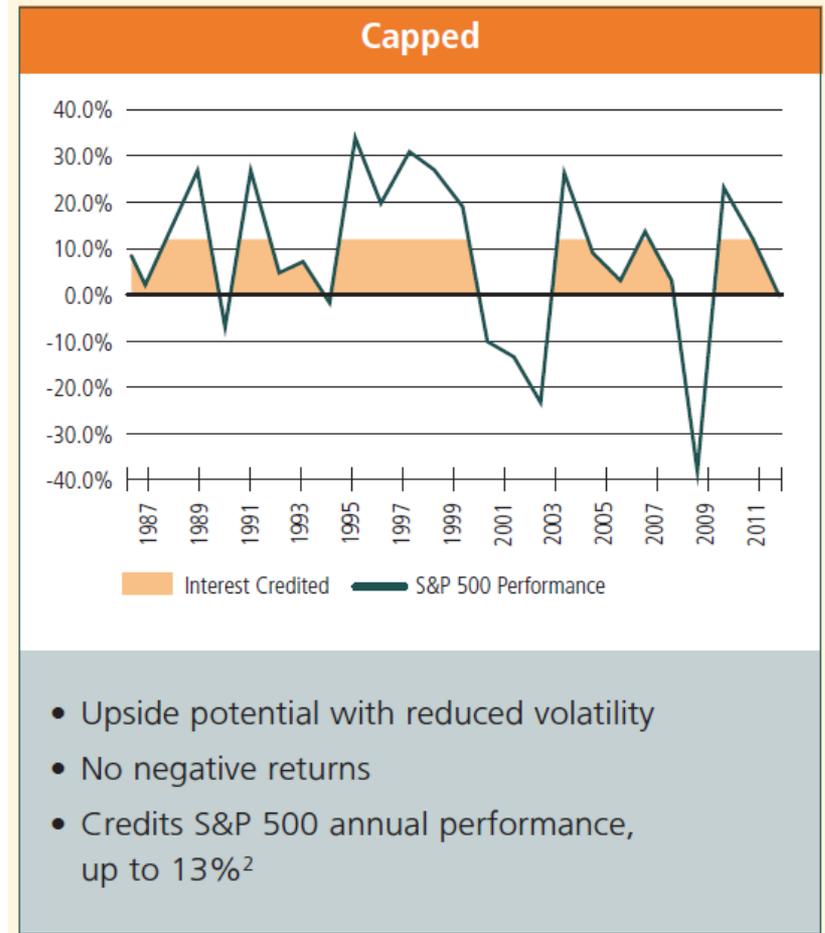
Lincoln Financial

Innovación explícitamente vinculada a los productos

Nueva Iniciativa de producto: UL indexado de John Hancock



- UL Indexado lanzado en EU en Noviembre de 2011
- Basado en los retornos anuales de S&P500 con 0% de límite
- Con límite de 13% (no garantizado)
- Sin límite obtiene el exceso al 5% (el 5% no está garantizado)
- 100% de tasas de participación garantizadas
- UL indexado mayor al 10% del nuevo volumen



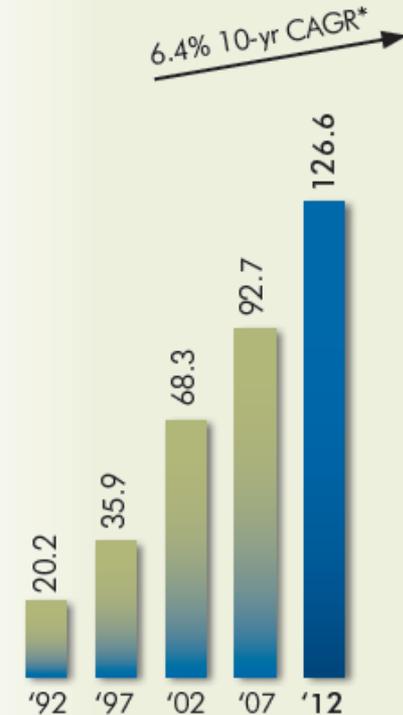
Nueva iniciativa de producto: Vida Entera de Ohio National



- Crecimiento de ventas del 27% para vida entera en 2012 – mejor equilibrio percibido
- 4 productos de vida entera diferenciados
- Escala actual del 6% ejemplificada
- Brecha significativa vs. dinero nuevo
- Cartera estacional de inversión de renta fija
- Garantías del 3% a largo plazo
- Distribución multicanal
- Estructura de compañía mutualista

LIFE INSURANCE SALES

In Millions



Individual life insurance sales are measured as first-year premiums on newly purchased policies scheduled to be paid by policyholders, reported as annualized premiums, according to LIMRA industry standards.

Iniciativa de nuevo producto: Beneficio acelerado de AIG



- Puede usar deducciones de exención de pago de primas a través de un beneficio de Enfermedades Crónicas
- Rangos base de beneficios ajustados del 50 al 100% para el Beneficio de Fallecimiento vs. 5% para otros.
- Incapaz de realizar 2 de 6 AVD
 - Bañarse/ Vestirse/ Comer/ IR al baño/ Continencia / Trasladarse
 - O un deterioro cognitivo severo

AG Asset ProtectorSM
Life Insurance You Don't
Have to Die to Use

Which will happen to you?

- Die too soon
- Live too long
- Get sick along the way

Aportes– de los mercados de ahorro en EU para México



Aportes clave

1 Innovación de productos

Múltiples productos necesarios para todas las fuentes de distribución

2 Tasas de ahorro

Uso de rentas variables en fondos Par, para impulsar el crédito a tasas y poner límites a los productos

3 Beneficios acelerados

Permite a los productos de ahorro explotar los elementos de los seguros



Implicación

No hay necesidad de un modelo único para todos los productos, para todos los canales y todos los grupos demográficos

Necesidad de asegurar una estrategia de inversión adecuada para crear productos competitivos

El uso de un beneficio acelerado o de un valor de rescate temprano puede ayudar a fusionar enfermedades graves con ahorros

Gracias,
¿Preguntas?





Reinsurance Group of America, es un líder en la industria de reaseguro de vida global con aproximadamente \$ 2.9 mil millones de reaseguro de vida vigentes y activos de \$ 40.2 mil millones . Somos una de las mayores compañías de reaseguro de vida en el mundo.

Somos la única compañía mundial de reaseguro que se centra principalmente soluciones de reaseguro en vida y relacionados con la salud .

Nuestros productos y servicios principales incluyen reaseguro de vida individual, reaseguro de beneficios de vida, reaseguro de grupo, reaseguro de salud, soluciones financieras, suscripción facultativa y desarrollo de productos. En 2012 , revisamos más de 327,000 solicitudes facultativas, más que cualquier otra reaseguradora de vida en el mundo .

Nuestras oficinas centrales se encuentra en St. Louis , Missouri y tenemos operaciones en 26 países.

La seguridad de la **experiencia**. El poder de la **innovación**.