

Bogotá, 15 de julio de 2021

Cobertura, transaccionalidad y seguros – RIF 2020

Óscar Martínez

Superintendencia Financiera de Colombia



Reporte de Inclusión Financiera 2020

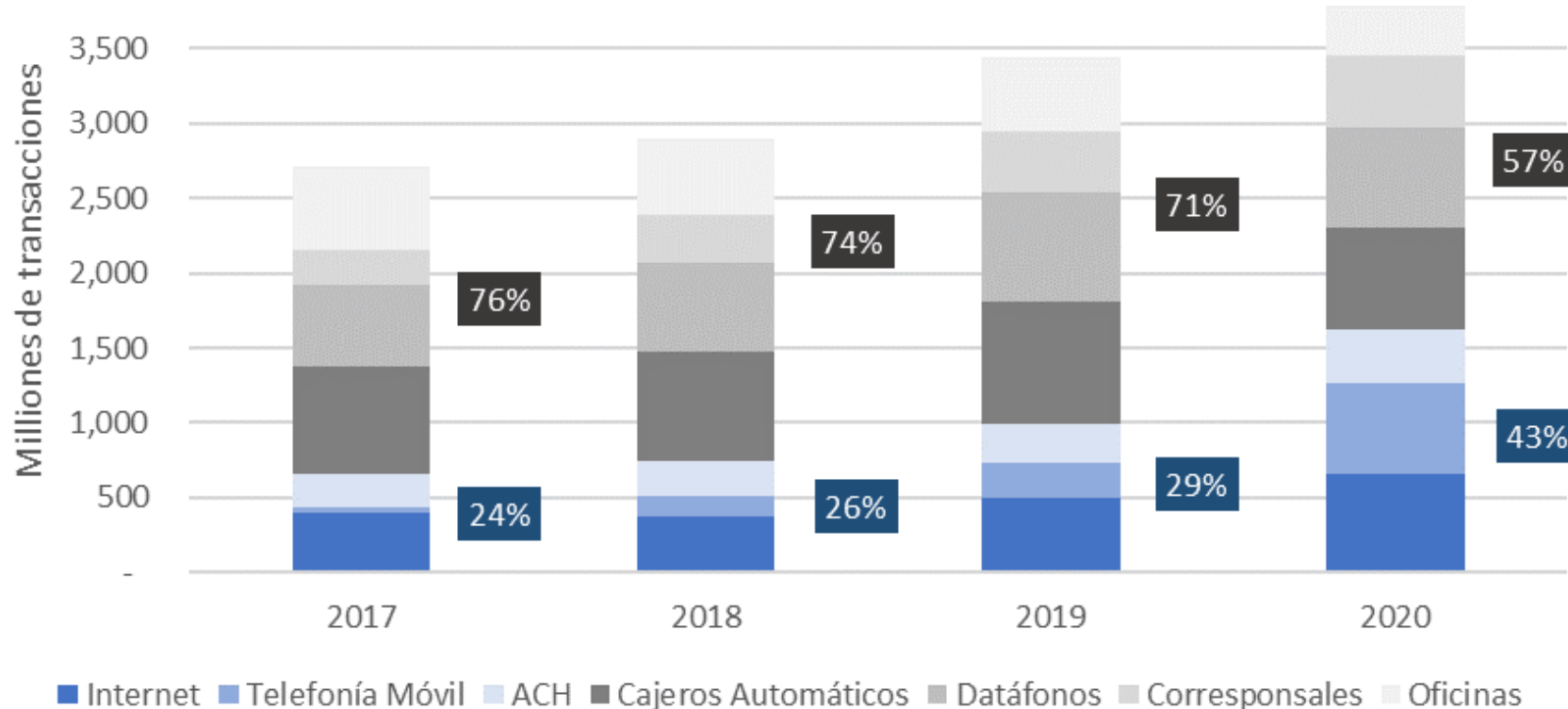
La pandemia aceleró **la transformación digital de la banca** en 2020: transferencias monetarias del Gobierno, implementación previa de avances tecnológicos y medidas de distanciamiento social impulsaron esta tendencia



Uso generalizado de las tecnologías

- Crecimiento anual de 62.9% en operaciones por canales digitales: 43% de las transacciones se hicieron por estos medios en 2020 (66% si se calculan con base en el valor). Canales no digitales redujeron su uso del 71% de las transacciones en 2019 a 57% en 2020.

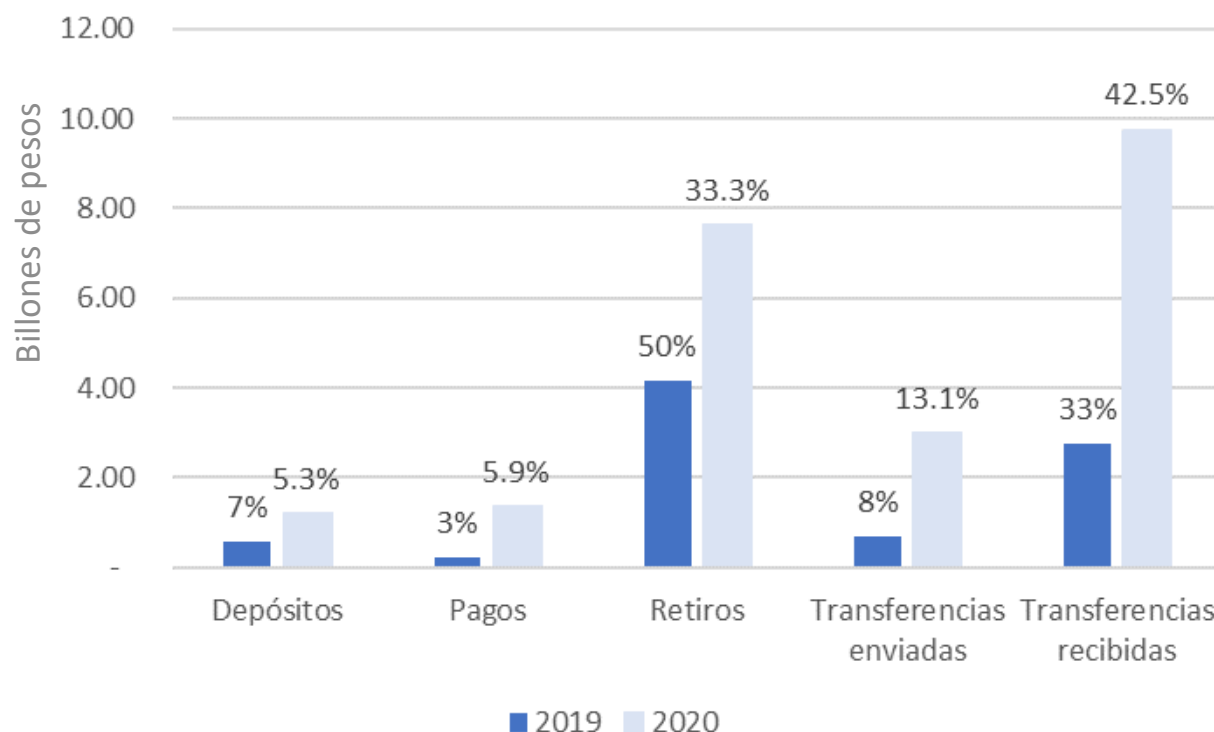
- Las transacciones realizadas por medio de **teléfonos celulares** se incrementaron en 172% durante 2020. Otros canales como **internet** crecieron aproximadamente un 30%.
- **Oficinas, cajeros y datáfonos** redujeron sus transacciones en 2020. Sólo los **corresponsales** aumentaron el número de transacciones en 19%



La pandemia aceleró **la transformación digital de la banca** en 2020: transferencias monetarias del Gobierno, implementación previa de avances tecnológicos y medidas de distanciamiento social impulsaron esta tendencia



Transacciones realizadas a través de depósitos electrónicos (Valor por tipo)

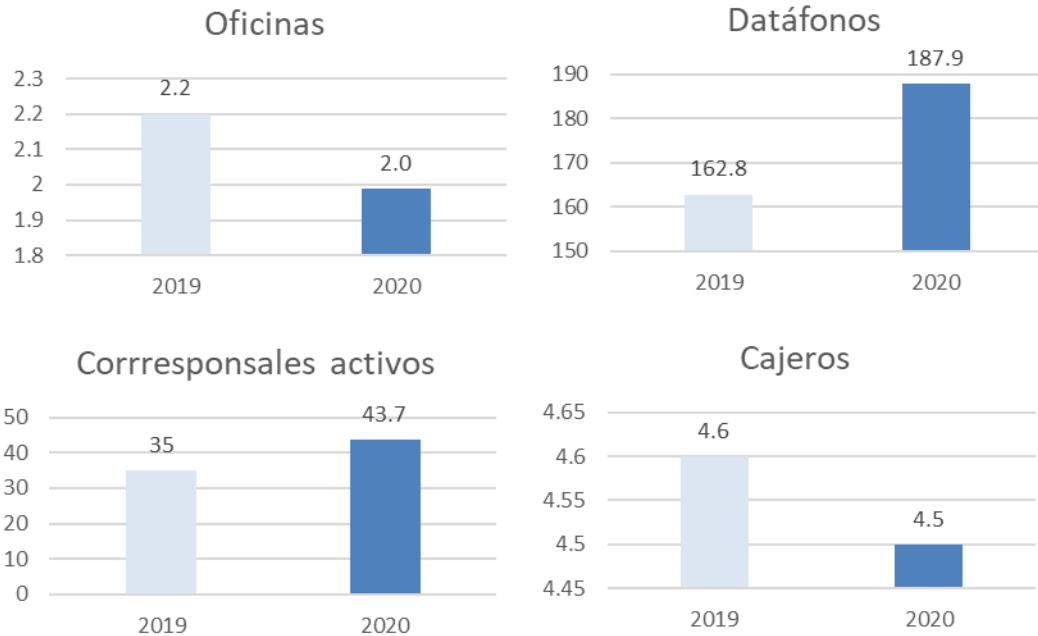


- Es necesario seguir promoviendo el **uso de las cuentas** empleadas por el Gobierno para la dispersión de subsidios y transferencias monetarias.
- Transacciones usando **depósitos electrónicos en 2020**:
 - **Crecieron 174% en su valor**, pasando de \$8.4 billones a \$22.9 billones.
 - Mostraron un **uso más variado de las transacciones**, menor participación de retiros (50% en 2019 vs. 33% en 2020) y una mayor participación de pagos y de transferencias enviadas.

Los indicadores de cobertura de **puntos físicos aumentaron en todas las regiones y en todos los niveles de ruralidad**: los mayores crecimientos se presentaron en las zonas rurales y rurales dispersas



Número de puntos físicos* por cada 10.000 adultos



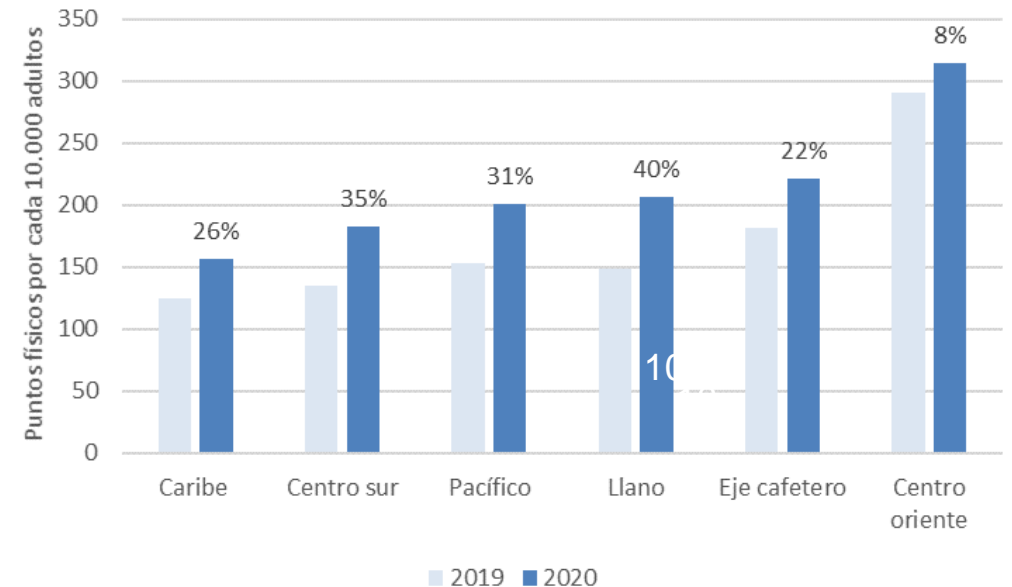
En 2020 **se amplió la cobertura física del sistema**, principalmente por aumentos en **corresponsales y datáfonos**.

*El agregado de puntos físicos incluye corresponsales, datáfonos y cajeros automáticos



Cobertura en las regiones

- El **100%** de los **1.103 municipios** tiene presencia de al menos un corresponsal y el **78,6%** cuenta con al menos una oficina.
- En el **94%** de los municipios del país creció el indicador de puntos físicos* por cada 10 mil adultos.
- **Mayor crecimiento de la cobertura en regiones con menor presencia financiera**: 8% crecimiento anual en indicador de densidad por adulto en Centro Oriente, menor al de otras regiones que muestran menor presencia de puntos físicos.



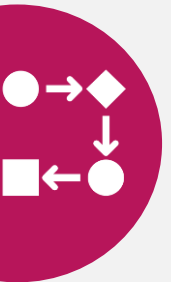
Por primera vez en el RIF contamos con información sobre **microseguros y seguros masivos**, este último es el más maduro y diversificado

Insumo para el diseño de la hoja de ruta de inclusión en el sector.



Microseguros*

- **Tamaño reducido del mercado:** 2% de primas emitidas (\$614 mil millones), 8% de pólizas emitidas.
- **Pólizas colectivas y masivas:** 70% de primas son pólizas colectivas y 75% comercializadas masivamente.
- **Menor brecha de género y mayor uso por parte de MiPymes:** 1.1% brecha de género y 8% de asegurados son MiPymes.
- **Menor satisfacción del producto:** tasas de rechazo de siniestros y # de quejas por póliza vigente mayores al promedio industria. Menores tasas de siniestralidad (25% vs 48% para promedio de la industria).
- **Principales canales de comercialización:** uso de red (34%), intermediarios (28%), empresas de servicios públicos (19%)



Seguros masivos

- **Mercado consolidado:** 31% de primas emitidas (\$9.5 billones) y 67% de pólizas emitidas.
- **Pólizas obligatorias:** 61% de las pólizas masivas son obligatorias (principalmente SOAT y vida grupo deudores).
- **Cobertura rural:** 10.7% de los riesgos ubicados en municipios rurales (mayor al promedio industria de 6.4%).
- **Mayor uso de herramientas no presenciales para comercialización:** 25% de primas emitidas.
- **Principales canales de comercialización:** intermediarios (46%), uso de red (35%), fuerza propia (9%).



Acceso

- **Predominantemente urbano:** 73% puntos en ciudades, 12% en municipios intermedios.
- **Canales rurales:** fuerza propia, uso de red y tiendas y grandes superficies, principales canales en municipios rurales.
- **Principales canales con ventas no presenciales:** entidades microfinancieras, tiendas y grandes superficies.

* Una póliza es un microseguro si fue diseñada para el uso de la población con bajos ingresos o negocios de menor tamaño y es voluntaria, sencilla y asequible. La póliza será asequible si su prima mensual (o mensual equivalente) es menor a \$20.000 en el caso de seguros de vida y accidentes, \$30.000 para seguros de propiedad y agricultura, y \$75.000 para seguros de salud. Estos rangos se calcularon con base en la metodología aplicada por el Micro Insurance Network (MIN).

**Descárguela
en su
dispositivo**



#LaSuperSomosTodos

super@superfinanciera.gov.co

www.superfinanciera.gov.co

