



VIII Encuentro de Seguros Porlamar 2006 “POPULARIZACION Y DIFUSION DEL SEGURO:
RESPONSABILIDAD SOCIAL DEL SECTOR ASEGURADOR”

Casos de éxito de popularización y difusión del seguro entre sectores no tradicionales: los microseguros en América Latina

Dra. Nidia Hidalgo Celarié
Coordinadora académica y de investigación
Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI)
E-mail: nidiah@yahoo.com

Venezuela, 5 de octubre de 2006



Contenido

1

Introducción

2

Modelos de provisión

3

Experiencias en
América Latina

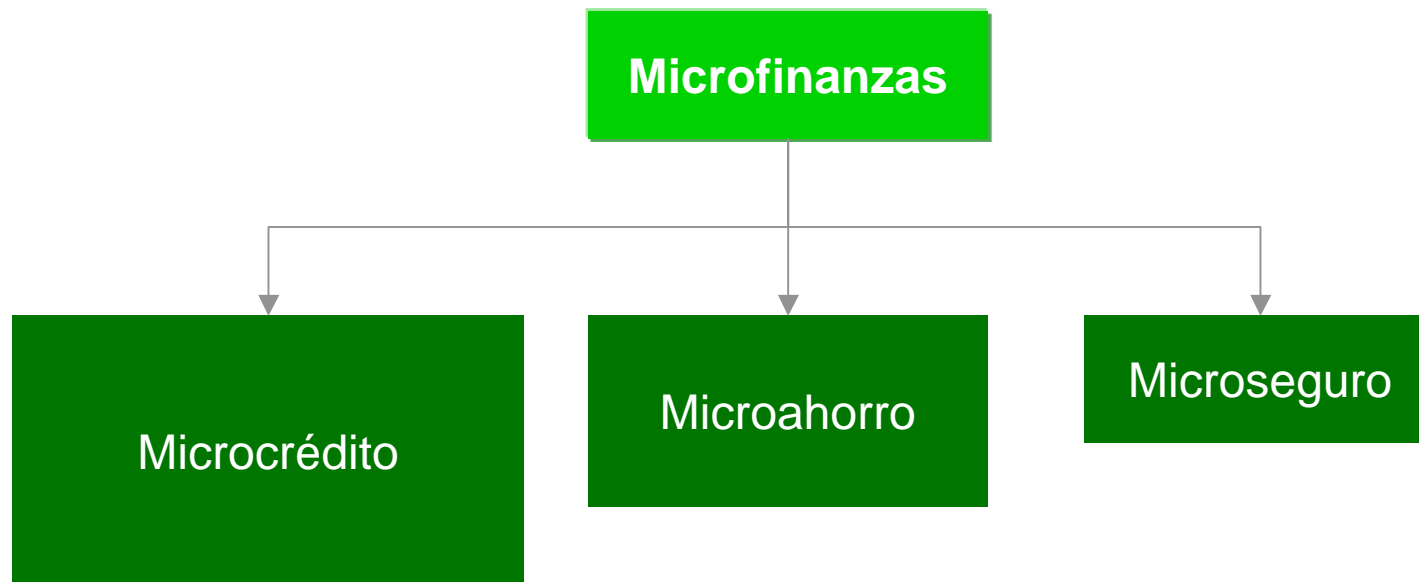
4

Aspectos metodológicos
y retos



Contexto general

A finales de los noventa, las Microfinanzas se convirtieron en una estrategia de desarrollo importante.



Mecanismo de protección contra determinados riesgos para grupos de bajos ingresos a cambio de pequeños pagos regulares en proporción a la probabilidad de ocurrencia del mismo y del monto asegurado



Contexto general (2/2)

- Instrumento que podría disminuir la vulnerabilidad de los grupos de bajos ingresos
- Aspecto que toma impulso en América Latina a partir de la presente década, mientras que en otros países como India, Sudáfrica, Bangladesh, Uganda, Filipinas, entre otros, se empiezan a consolidar experiencias ejemplares que inician desde la década de 80s y 90s

De acuerdo con datos reportados, se estima que, de 4 mil millones de personas consideradas pobres en el mundo, menos de 10 millones tienen acceso a seguros



Características principales de los microseguros

Cubre riesgos de grupos de bajos ingresos

Primas pequeñas de acuerdo con capacidad de pago

Pequeños beneficios

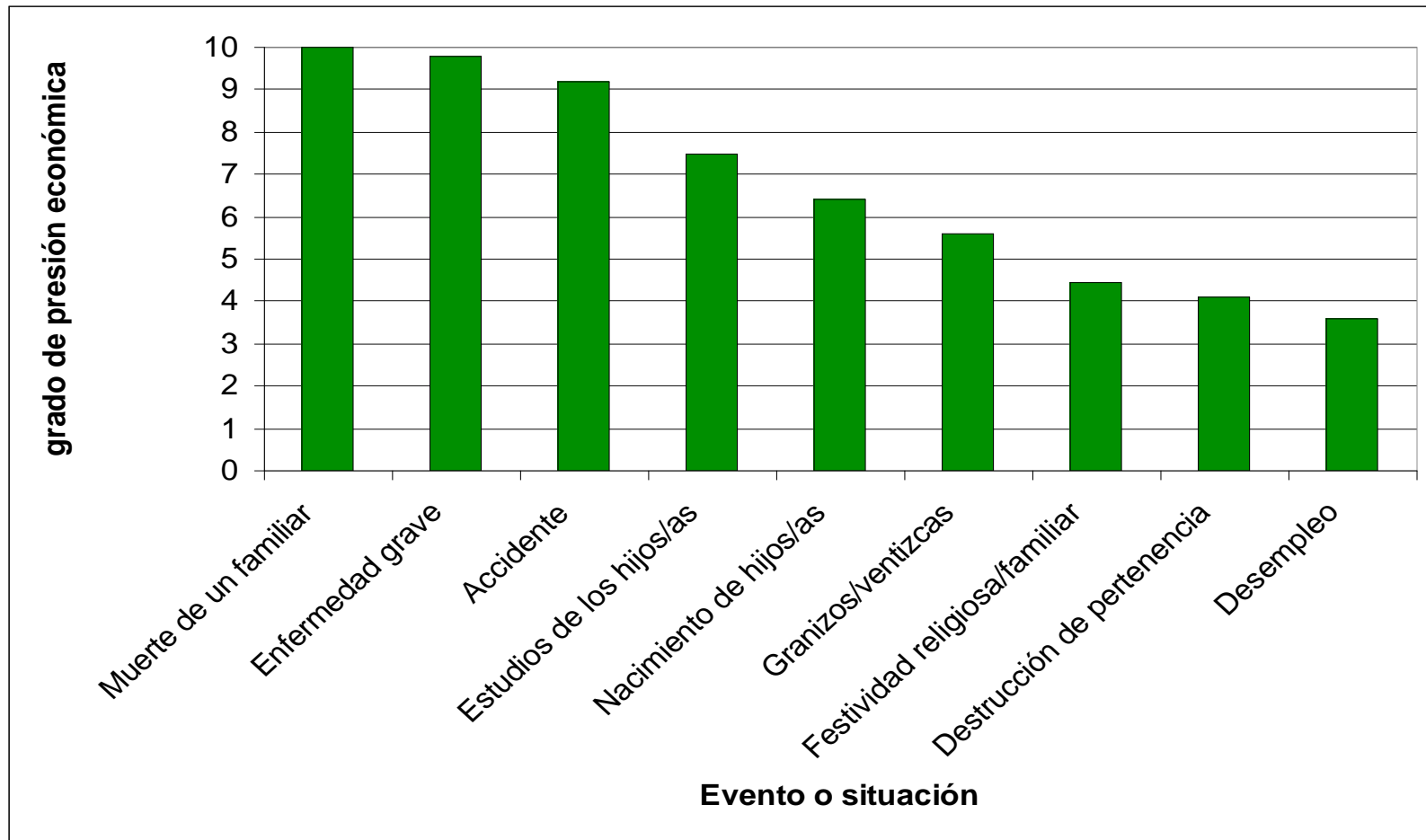
Reglas y restricciones claras y sencillas

Pago de reclamos de forma rápida

Educación para la clientela adaptada a su perfil



¿Existe demanda de microseguro por parte de las personas de bajos recursos? México



Fuente: Hidalgo Celarié, 2004



¿Existe demanda de microseguro por parte de las personas de bajos recursos? México

En un estudio realizado en Veracruz con grupos focales de mujeres (vinculadas a actividades microfinancieras) se encontró que:

- **Estarían dispuestas a adquirir:**
Microseguro de vida.
Microseguro de salud.
- **Disponibilidad de pago: aproximadamente US\$0.50/ semanal como máximo por cada uno.**

Fuente: Hidalgo Celarié, 2004



¿Existe demanda de microseguro por parte de las personas de bajos recursos? Bolivia

En un estudio hecho a nivel nacional con personas vinculadas con organizaciones microfinancieras con una muestra de 1,624 informantes, se encontró que los riesgos a que se encuentran expuestos ellos y sus familias son en orden de importancia: enfermedades (34%), accidentes (22.6%), robos (18.5%), asalto y atraco (9.9%), y muerte (3.4%).

Las y los entrevistados dijeron tener interés en la adquisición de un seguro de salud (75.3%), accidentes para miembros del hogar (48.8%), robo en el domicilio (39.9%), robo en el lugar de trabajo (31.6%) y muerte (31.1%).

Fuente:Schulze, 2004



¿Existe demanda de microseguro por parte de las personas de bajos recursos? Colombia

Un estudio exploratorio hecho con microempresarios/as de bajos ingresos, los principales riesgos a los que se encuentran expuestos son en orden de prioridad: enfermedad grave, robo, muerte, daños a la propiedad, educación, incendio, muerte y desastres naturales.

De éstos, los microempresarios/as dijeron estar dispuestos a protegerse de robos, enfermedad e incendio, pagando como máximo una cifra entre US\$2 y US\$4 al mes.

Fuente:Schulze, 2004



Modelos de provisión

Modelo de servicio completo

Se hace cargo de todo lo relativo al seguro: desarrollo del producto, mercadeo, servicio y evaluación de los reclamos.

Aseguradora Comercial

Modelo socio-agente

Consiste en la asociación de una organización microfinanciera (que funciona como agente de ventas) con una aseguradora comercial.

Aseguradora comercial
+
Microfinanciera

Alianzas estratégicas

Se establecen alianzas entre diferentes entidades privadas, sociales y/o públicas con el fin de ofrecer seguros a la población de bajos ingresos

Gobierno
+
Organizaciones Sociales y privadas

Modelo de grupos Comunitarios de base

Las mismas personas aseguradas son los dueños de la aseguradora y administran el esquema.

Asociaciones Mutuales



Modelos de provisión del microseguro: ventajas y desventajas (1/4)

Modelo de servicio completo de seguro Ej. Aseguradoras

- Personal y administración profesional
- Acceso a experiencia y tecnología
- Disminución del riesgo por diversificación
- Supervisión de agentes
- Requerimiento de reservas adecuadas
- Acceso al mercado de reaseguro

- Requerimientos regulatorios.
- Altos costos administrativos y de transacción
- Falta de una comprensión de dicho mercado y desconocimiento del perfil de la demanda
- Problemas de información tales selección adversa, riesgo moral y falta de información actuarial para el establecimiento de las primas.



Modelos de provisión del microseguro: ventajas y desventajas (2/4)

Modelo socio-agente Ej. Microfinanciera +aseguradora

- Significativa eficiencia operativa y sinergia máxima cuando cada quién se enfoca en su especialidad
- Riesgo limitado para el agente (microfinanciera)
- Requiere pocas habilidades del agente
- Reducción de la selección adversa y de los costos de transacción, al trabajar con los clientes e infraestructura de la microfinanciera
- Acceso a mercados de reaseguro y a reservas si fuera necesario

- Dificultad para encontrar una aseguradora
- Términos justos que deben ser negociados para todos los involucrados





Modelos de provisión del microseguro: ventajas y desventajas (3/4)

Alianzas estratégicas Ej. Gobierno+ONG+empresas privadas

- Se puede crear sinergia, cuando las diferentes entidades se enfocan e su especialidad
- Dichas alianzas pueden crear innovaciones en el campo del microseguro



- Dentro de la alianza, se debe contar con una entidad que se especialice en seguros
- En algunos países, la legislación puede obstaculizar que estas alianzas ofrezcan seguros, si no están constituidas legalmente como aseguradoras comerciales.
- La coordinación entre más de 2 organizaciones se vuelve muy compleja operativamente hablando



Modelos de provisión del microseguro: ventajas y desventajas (4/4)

Modelo de grupos Comunitarios de base

- Los grupos de bajos ingresos retienen el control y participan directamente en el manejo del esquema
- Más fácil adaptar la cobertura a las necesidades más sentidas de las y los asegurados
- R



- El manejo del esquema por voluntarios que no tienen las habilidades requeridas
- Esquemas que tienen limitada tecnología de seguimiento por lo que no pueden ajustar las primas o la cobertura de acuerdo al comportamiento de los reclamos
- El entrenamiento y capacitación consume mucho tiempo y se requiere invertir muchos recursos en asistencia técnica



¿Quién hace mejor las tareas para la provisión de microseguros?

Tareas	Organizaciones					
	Seguros mutuales	Grupos de base	Microfinanciera	Red de mutuales	Seguro social	Aseguradora comercial
Venta de productos	+	+	+	-	-	-
Cobro de primas, revisión y cobro de reclamos	+	+	+	-	-	-
Diseño de productos	-	-	-	-	+	+
Compartir el riesgo	-	-	-	+	+	+

Nota: + tarea que mejor realiza
 - tarea que no realiza tan bien

Fuente: Loewe (2002:38)



Sinergia máxima

Modelo
de servicio
completo

Modelo
socio-agente

Alianzas estratégicas

Modelo de
grupos
Comunitarios
de base



Sinergia máxima

La mayor dificultad en el modelo socio-agente es encontrar aseguradoras interesadas en atender el mercado Micro.



Experiencia en México

ALSOL-Chiapas y Zurich

País	México
Inicia la operación del microseguro	2001
Tipo de microseguro	Seguro de vida- (obligatorio)
Modelo de provisión	socio-agente
Clientes aseguradas	Aproximadamente 3,000 mujeres de escasos recursos
Prima pagada por los asegurados	US\$0.18 a la semana por cliente asegurada
Beneficios del seguro	En caso de muerte, se paga el saldo insoluto del préstamo y US\$885



Experiencia en Colombia

La Equidad Seguros y La Fundación Mundial de las Mujeres en Colombia

País	Colombia
Inicia la operación del microseguro	2003
Tipo de microseguro	Seguro de vida (voluntario)
Modelo de provisión	socio-agente
Clientes aseguradas (2004)	11,150 vidas aseguradas
Prima pagada por los asegurados	El precio más bajo de los 6 planes es de US\$1 y el precio más alto es de US\$6
Beneficios del seguro	Para la prima más baja, el beneficio es de US\$1,245, además de:US\$25 para alimentos y US\$12 para pago de servicios públicos mensuales durante 12 meses, US\$62 como apoyo único para gastos funerarios y US\$15 al mes para gastos de educación de los niños durante 24 meses



Experiencia en Guatemala

Columna S.A. y el sector cooperativo en Guatemala

País	Guatemala
Inicia la operación del microseguro	1970
Tipo de microseguro	Seguro de vida grupal (obligatorio al ingresar a las cooperativas, y voluntario en la revalidación)
Modelo de provisión	socio-agente
Clientes aseguradas	54,000 vidas aseguradas
Prima pagada por los asegurados	US\$8.16 por cada US\$1,287 de suma asegurada . La prima varía entre US\$8.16 y US\$40.80
Beneficios del seguro	Los beneficios varían entre US\$ 1,287 y US\$6,435 en caso de muerte o invalidez total y permanente. La suma se duplica si la muerte es accidental. Si el accidente es fuera de lo común la suma se triplica. También hay compensación en caso de pérdida de algún miembro del cuerpo.



Experiencia en Bolivia

BancoSol y Zurich Boliviana Seguros Personales S.A.

País	Bolivia
Inicia la operación del microseguro	2004
Tipo de microseguro	Seguro de vida (voluntario)
Modelo de provisión	socio-agente
Clientes aseguradas	4,900 aprox vidas aseguradas
Prima pagada por los asegurados	US\$0.99 al mes por cliente
Beneficios del seguro	a) Entre US\$300 y US\$15,000 por muerte accidental u otras causa (hasta 5 veces el saldo promedio de los 5 ó 6 últimos meses en la cuenta de ahorro) b) Entre US\$300 y US\$700 para sepelio (hasta 5 veces el saldo promedio de los 3 últimos meses en la cuenta de ahorro) c) US\$50 por cada hijo. Si no tiene hijos se dará US\$200



Experiencia en Bolivia

Programa de “promoción de microseguros para microempresarios- Centro AFIN

Parte de un estudio de demanda y oferta de dicho segmento de mercado, así como del análisis del marco normativo y documentación de mejores prácticas internacionales. El proyecto que dura 3 años y dio inicio en el segundo semestre de 2006, tiene los siguientes componentes:

- Sensibilización, concientización y capacitación con clientes potenciales, microfincancieras y aseguradoras
- Innovación de productos de microseguros a través de un fondo concursable que dará énfasis a propuestas presentadas por alianzas estratégicas
- Estudios del marco regulatorio para recomendar las modificaciones pertinentes



Aspectos metodológicos a considerar

Canales de distribución y desarrollo organizacional

- Material de promoción que explique el producto
- Red de organizaciones como las microfinancieras (IMF) que ya trabajen con población de bajos ingresos para distribuir el producto
- Personal de promoción entrenado
- Esquema de incentivos que premie la retención de clientes

Recolección de primas y pagos de reclamos

- Pago periódicos de prima de acuerdo con la capacidad de pago de los clientes de bajos ingreso
- Involucrar a IMF en verificar y pagar reclamos
- Disminuir tiempos para el pago de reclamos

Diseños de productos adecuados

- Esquemas grupales disminuyen costos
- Hacer diseños con base en estudios de mercados
- Productos con cobertura de varios riesgos



Para concluir.... Retos para el sector asegurador

Establecimiento de alianzas estratégicas para distribución de microseguros con organizaciones que trabajen con población de bajos ingresos

En el diseño o readecuación de seguros: cobertura, fijación de primas y formas de pago acordes a la clientela de bajos ingresos

Microseguros de salud que puedan ser asequibles por la población de bajos ingresos

Cabildear para una regulación que facilite la atención de la población de bajos ingresos