

Pobreza, microseguros y la experiencia colombiana

El microseguro es una herramienta fundamental para disminuir la pobreza. En Colombia se ha avanzado en el tema pero se necesitan esfuerzos conjuntos del gobierno, el sector privado y los organismos multilaterales de crédito para desarrollarlo adecuadamente.

Jimmy Martínez
 Director de Asuntos económicos
 FASECOLDA

Juan Manuel Restrepo
 Investigador
 FASECOLDA

Una de las metas del milenio es reducir a la mitad la pobreza en el mundo para el 2015. El gobierno colombiano está comprometido a cumplirla. Para tal efecto, además de adelantar una política económica que estimule un crecimiento económico sostenido y el empleo, la Administración Uribe ha fortalecido los

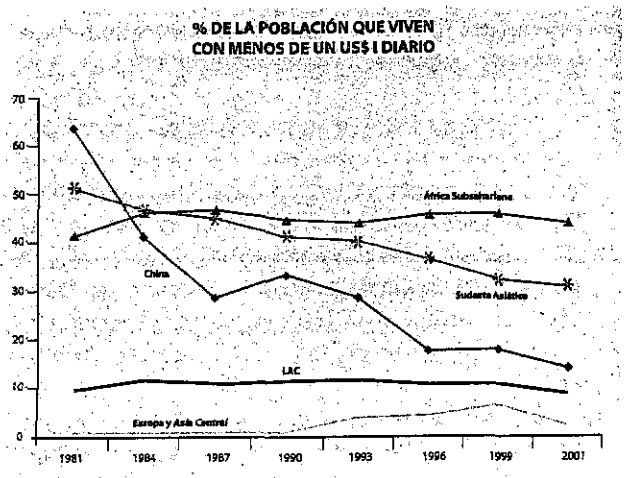
programas de gasto social dirigidos a los segmentos de más bajos ingresos de la sociedad y, más recientemente, se encuentra empeñado en dar acceso al crédito y otros servicios financieros a los pobres, mediante la bancarización o banca para todos.

Al nivel internacional se ha prestado atención creciente a la vulnerabilidad y los riesgos que confrontan los pobres, así como a los instrumentos claves para mitigarlos. Una alternativa que permite cubrir a la población mas vulnerable de los efectos de estos riesgos, es el desarrollo de los microseguros. El presente artículo, pretende hacer una revisión de la experiencia colombiana a la luz de los argumentos encontrados en la literatura en favor de dicho instrumento.

La importancia del riesgo en la reducción de la Pobreza

Una de las principales metas del milenio, propuestas por las Naciones Unidas, es reducir a la mitad el número de personas que viven con menos de un dólar al día para el 2015. Si bien se han logrado avances significativos en el Sudeste Asiático, diversos estudios muestran que es bastante probable que no se logre, especialmente en Africa¹ (Ver gráfico 1).

Gráfico No. 1



Fuente: World development Indicators, 2006.

¹ Munich Re (2005).

La pobreza es un problema multidimensional relacionado con diferentes retos de nuestra época. Es por lo anterior que el Banco Mundial delinea la estrategia para reducir la pobreza en su Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001, el cual considera tres esferas: Oportunidad, potenciamiento y seguridad².

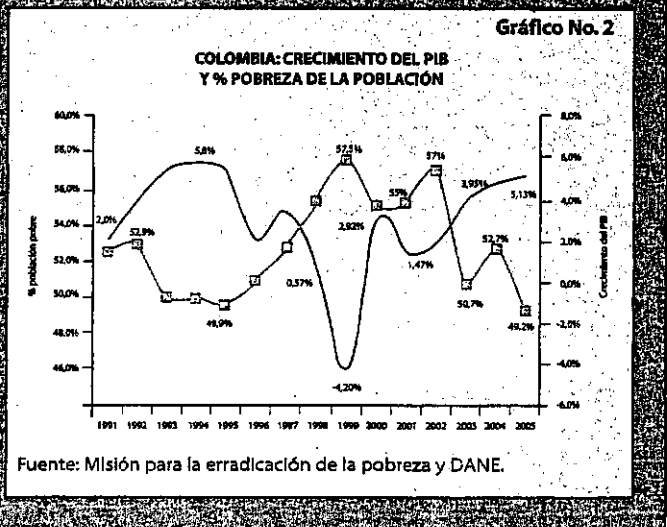
En cuanto a la primera, las políticas e instituciones que pretendan crear oportunidades y facilitar a los individuos la salida de la pobreza, deben estimular el crecimiento, hacer que los mercados funcionen para los pobres y permitir que sus activos se multipliquen.

Por su parte, el potenciamiento requiere que el Estado y las instituciones sociales promuevan el establecimiento de un marco propicio para que el crecimiento sea incluyente, transparente, equitativo y que respalde el patrimonio social de los pobres.

La última esfera resalta la importancia de la inseguridad y los riesgos a los que son vulnerables los hogares de bajos recursos. Las iniciativas encaminadas en este sentido deben propender por una formulación de mecanismos que permitan a los pobres gestionar los riesgos con una combinación de soluciones a nivel comunitario, de mercado y estatal. Así mismo se deben propiciar programas nacionales de prevención, preparación y respuesta en caso de crisis generalizadas y sistemas nacionales de gestión de riesgos sociales, como pensiones y salud.

Como lo evidencia los estudios del Banco Mundial, los riesgos y la vulnerabilidad de los pobres han adquirido creciente importancia en las últimas décadas. Diversos estudios han reconocido que los hogares de bajos recursos sufren de dos desventajas interrelacionadas. La primera es la dificultad para generar un ingreso estable; mientras la segunda es la alta vulnerabilidad a riesgos económicos, políticos y físicos. Estas dos desventajas se refuerzan entre sí, ya que la pobreza es una fuente de vulnerabilidad y la exposición repetida a los riesgos la incrementa³. Esta situación desemboca en lo que se conoce como trampa de pobreza⁴, dado que, por sus propias condiciones los pobres no pueden incurrir en actividades más riesgosas que impliquen mayor ingreso y les permita superar la línea de pobreza.

La urgencia en la disminución de la pobreza es mayor en América Latina que en otras regiones del mundo, pues es en ella no se han hecho avances considerables en su reducción en las últimas dos décadas; cerca del 10% de la población se ha mantenido por debajo de la línea de pobreza⁵ durante los últimos 20 años (Ver gráfico 1). Caso contrario es el de China que



ha podido articular el crecimiento económico con la reducción de la pobreza. Es de resaltar que Colombia ha logrado avances importantes en esta materia pues en los últimos años de recuperación de la economía, el porcentaje de pobres se ha reducido en cerca de ocho puntos porcentuales al alcanzar el 49.2% de la población en 2005 (ver gráfico 2). No obstante, en el país se requieren de mayores esfuerzos para continuar con esta tendencia.

Riesgos que los pobres enfrentan

Los riesgos a los que están expuestos los pobres se pueden caracterizar de acuerdo a tres factores⁶. Primero, el grado de incertidumbre del siniestro, que está asociado a la probabilidad de ocurrencia del siniestro. Segundo, al costo de la pérdida que genera el siniestro. Y tercero, al número de individuos que pueden ser afectados en un mismo siniestro; esto es: riesgos covariantes, en los cuales una gran cantidad de personas

² Banco Mundial (2001)

³ Matin et. al. (1999). Citado en Brown y Churchill (1999).

⁴ Bold, et. al. (2004), pág. 3.

⁵ Definida como las personas que viven con menos de un dólar al día.

⁶ Brown y Churchill (2000).

pueden verse afectadas al mismo tiempo, como es el caso de una inundación o un terremoto; y riesgos idiosincrásicos, donde los riesgos son individuales, tales como accidentes o robo.

Según estas características, los agentes se pueden enfrentar a seis tipos de riesgos, a saber: de ciclo de vida, de muerte, daños materiales, de salud, de invalidez y riesgos generalizados.

Las necesidades de ciclo de vida, constituyen riesgos con costos potencialmente bajos y considerable certeza de su ocurrencia. Ejemplo de ello son los costos que implican la educación y la alimentación de los hijos, así como el ahorro necesario para el retiro. Se debe destacar que su frecuencia y la considerable certeza con que ocurren pueden hacer que los recursos de los hogares no sean suficientes para cubrirlos.

Por el contrario, la incertidumbre sobre los riesgos de muerte se centra sobre el momento en el cual va a suceder. En este caso el siniestro implica costos monetarios por una sola vez, como los gastos de funeral, y permanentes como los que representa la pérdida del ingreso del cabeza de familia.

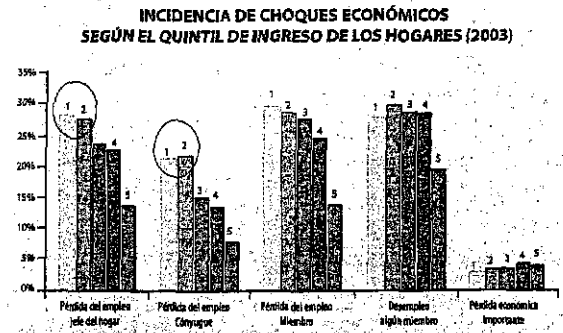
Por su parte, son de diversa índole las fuentes de los riesgos que atentan contra los activos físicos de los hogares; por ejemplo, delincuencia común y daños eléctricos que afectan las máquinas. Los costos varían debido al amplio rango que abarca el valor de los activos (e.g: vivienda, muebles, semovientes). Por otra parte, los gastos potenciales asociados a los riesgos de invalidez son altos, ya que implican costos de atención así como la pérdida del ingreso de la persona afectada.

Finalmente, los riesgos generalizados y covariantes, como epidemias, desastres naturales y guerra, pueden generar grandes pérdidas ya que son de gran envergadura y afectan a muchos individuos al mismo tiempo. Lo anterior, la dificul-

Recuadro 1: Incidencia de choques económicos, de salud y de desastres naturales en los hogares colombianos

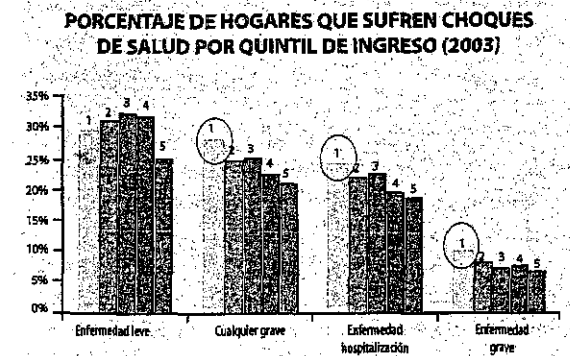
En el caso de Colombia, los riesgos que tienen mayor incidencia en los hogares de menores ingresos, son la pérdida del empleo del jefe cabeza de familia y su conyuge, las enfermedades graves y que requieren hospitalización, así como los desastres naturales. Las gráficas 3, 4 y 5, presentan los tipos de choques a los que estuvieron expuestos los hogares colombianos según su quintil de ingreso, entre 1998 y 2002, donde el uno abarca los hogares de más bajos ingresos y el cinco los de mayor riqueza en la sociedad. Los gráficos evidencian que cerca del 25% de los hogares colombianos de más bajos ingresos (quintil 1) experimentan el desempleo del jefe cabeza de familia así como enfermedades graves de alguno de sus miembros. Igualmente, más del 20% de la población de más bajos ingresos estuvo expuesta a riesgos naturales, como inundaciones y deslizamientos.

Gráfico No. 3



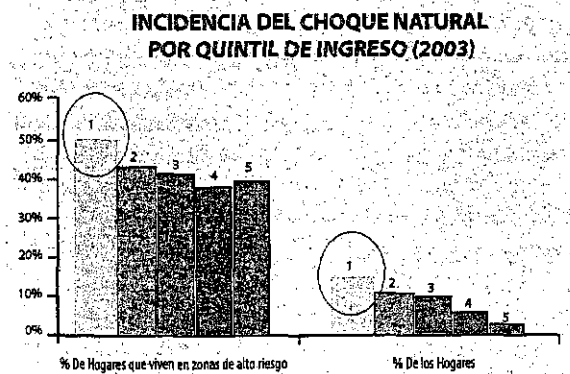
Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, 2003

Gráfico No. 4



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, 2003

Gráfico No. 5



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, 2003

Cuadro No. 1

ESTRATEGIAS DE LOS HOGARES PARA ENFRENTAR LOS RIESGOS	
Métodos de manejo de riesgo	Carácter de riesgo
Estrategias perversas	Reducción en gasto de alimentos
Estrategias de reducción de riesgo	Diversificación de las fuentes de ingreso: actividades de bajo riesgo (y bajo retorno), niños en fuerza laboral, migraciones
Estrategias individuales e informales	Acumular activos físicos Préstamos recíprocos monetarios y no monetarios Regalos
Estrategias grupales e informales	Clubs de ahorro (e.g. sociedades funerarias)
Estrategias formales	Mecanismos de aseguramiento público (salud y seguridad social) Crédito y préstamos de emergencia Ahorro (Micro)seguros

Fuente: Brown & Churrill (1999).

RECUADRO 2: ESTRATEGIAS DE LOS HOGARES COLOMBIANOS PARA ENFRENTAR LOS CHOQUES ECONOMICOS

El gráfico 6 presenta las estrategias que utilizaron los hogares para lidiar con los choques económicos según su perfil de ingreso. Se destaca como los hogares de menores ingresos (cuintiles 1 y 2) son los que con mayor frecuencia (más del 20% de la población de cada quintil) incluyen en estrategias perversas como disminución en el gasto de alimentos y vestuario. También se resalta que la estrategia de retirar o cambiar a los hijos a un colegio más barato si bien no tan intensivamente usada, tiene un grado de importancia en el abanico de opciones de mitigación de riesgo.

Finalmente, los quintiles 1 y 2 fueron los que menos usaron los ahorros para enfrentar los choques (posiblemente por su nivel de ingreso), pero los que más utilizaron el endeudamiento; no obstante, no se puede diferenciar si la deuda es de origen formal o informal.

tad en la predicción del momento y costo del siniestro hacen que sean difíciles de diversificar y asegurar.

El cuadro 1 compara las diversas herramientas de mitigación de los hogares para disminuir el impacto de los riesgos, cuya eficiencia e idoneidad depende del alcance y límite de cada herramienta.

Por ejemplo, las personas de bajos ingresos recurren frecuentemente a la perversa práctica de disminuir el consumo de alimentos para cubrir los costos que, por ejemplo, un desastre natural genera en términos materiales y de salud.

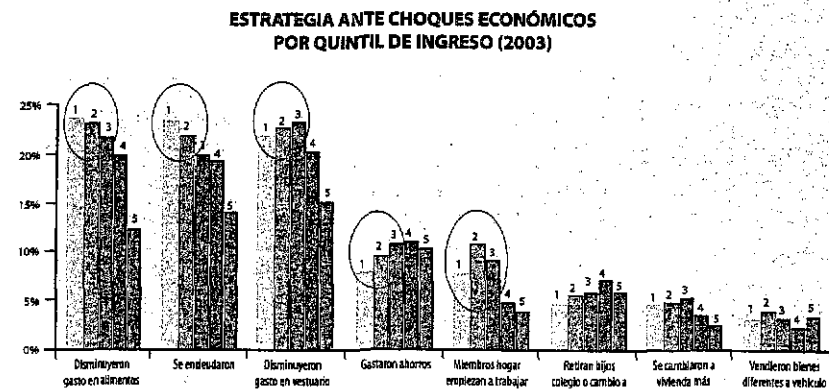
Igualmente inconvenientes son las estrategias de diversificación de las fuentes de ingresos que redundan en una menor volatilidad de las actividades económicas pero a costo de una menor rentabilidad de las mismas. Matin et. al. (1999) calcula que los hogares de la India están dispuestos a disminuir hasta en un 25% de sus ingresos, a cambio de reducir la volatilidad de éste. Adicionalmente, el costo en capital humano que implica la salida de los niños de la escuela para incrementar el ingreso y diversificar su fuente es otro ejemplo de los impactos negativos de esta estrategia.

Existen otras formas de diversificación de riesgo de origen informal que pueden ser de índole individual o grupal. Por ejemplo, las personas pueden acumular parte del producto de la cosecha para épocas de inundación y apoyarse en clubes de ahorro

(como las sociedades funerarias) que permiten una mayor diversificación de riesgos. Rosenzweig (1988) encontró que este tipo de herramientas solo permite lidiar con el 2,3% de las pérdidas de la India rural. Los mecanismos grupales son más efectivos en la medida que permiten manejar entre el 10% y el 40% de las pérdidas que enfrentan los hogares (Murdoch, 1998). No obstante, este tipo de mecanismos informales no son tan efectivos en el cubrimiento de grandes pérdidas.

Finalmente, instrumentos formales de mitigación como los sistemas de aseguramiento público en salud y seguridad social, los créditos, el ahorro y los seguros, pueden ser herramientas más eficaces en el manejo de riesgo. De todos ellos, el seguro es el que permite una mayor diversificación y cubrir siniestros con las pérdidas más grandes.

Gráfico No. 6



Fuente: Encuesta de Calidad de Vida, 2003

El microseguro como herramienta fundamental para la reducción de la pobreza.

El término usado en la práctica para referirse a los seguros destinados a hogares de bajos ingresos es microseguros. Dicha terminología se debe a que son servicios financieros sencillos de cobertura limitada y transacciones pequeñas que se ofrecen a hogares de bajos ingresos.

El microseguro permite que los pobres suavicen su nivel de consumo a partir de una indemnización en caso de siniestros. Por ejemplo, un seguro de vida permite que una familia que sufre la pérdida del jefe cabeza de hogar, mantenga, al menos, por algún tiempo su nivel de consumo de bienes básicos como alimentos, vestuario y servicios públicos. Sin embargo, la viabilidad del microseguro, al igual que el seguro tradicional, depende de que ciertas condiciones se cumplan.

1. Se necesita que un gran número de unidades similares expuestas al riesgo, constituyan el pool de aseguramiento. Esto permite aprovechar al máximo las posibilidades de diversificación que la ley de grandes números ofrece⁷.
2. El individuo asegurado no puede influir de manera significativa sobre el evento asegurado, de lo contrario, la probabilidad de ocurrencia del siniestro dependería del comportamiento del individuo asegurado y por tanto sería difícil para las compañías de seguros asegurar a este tipo de individuos (riesgo moral).
3. Deben existir intereses asegurables.
4. Las pérdidas deben ser determinables y cuantificables.
5. La probabilidad de pérdida debe ser calculable.
6. Los riesgos no deben ser catastróficos, dado que este tipo de riesgos son de difícil diversificación, a no ser que exista la posibilidad del reaseguro.

7. El bajo ingreso de los hogares a los que se destinan los microseguros requiere de primas económicamente alcanzables.

No obstante, existen ciertas fallas de mercado que dificultan el acceso de los hogares pobres a los microseguros. Por ejemplo, los problemas de riesgo moral y selección adversa, crean problemas de asimetrías de información que dificultan la emisión de seguros. Igualmente, la covarianza de los riesgos y el limitado acceso al reaseguro hace que eventos catastróficos sean difíciles de diversificar. La falta de datos o la calidad de ellos dificulta el cálculo de la probabilidad y el monto de siniestros, factores claves en el negocio del aseguramiento.

Por su parte, los costos de transacción, son un problema de importancia central en el aseguramiento privado de hogares de bajos ingresos. Los microseguros, y en general las microfinanzas, deben ser flexibles en la frecuencia y el monto de los recaudos, dado que la experiencia internacional ha demostrado que, para garantizar su éxito, las primas deben ser bajas y recaudadas frecuentemente⁸. Adicionalmente los costos de verificación en los que incurren las compañías de seguros, también son potencialmente altos, dado que los hogares de bajo ingreso generalmente hacen parte de la economía informal.

Por último, la industria aseguradora debe trabajar en la comercialización de pólizas sencillas y fáciles de entender que incrementen la cultura del seguro en los hogares de ingresos bajos.

Modelos de provisión de Microseguros⁹

Las compañías de seguros pueden proveer los microseguros de diversas maneras. La forma más exitosa en el mundo es el modelo Compañero-Agente (Partner-

Cuadro No. 2

Recuadro 3: Clases de microseguros

La literatura ha identificado un rango amplio de clases de seguros que pueden ofrecer las compañías de seguros. La oportunidad más grande se presenta en los seguros de vida. Sin embargo, también existe espacio en el aseguramiento de daños materiales y en menor medida en salud e invalidez. El alcance de los beneficios depende de los problemas que enfrenta cada tipo de seguros. El cuadro 2 hace referencia a ejemplos concretos y a los principales problemas a los que se enfrentan cada categoría.

CLASES DE MICROSEGUROS		
Clase de microseguro	Ejemplo	Problemas
Vida	Seguros de vida que cubren el saldo vigente en caso de muerte del deudor, seguros de vida con ahorro.	Las tablas de mortalidad para la población objetivo del microseguro pueden diferir a las de la población general.
Daños	Productos que aseguran el valor de la vivienda, maquinaria, inventarios y semovientes.	Están sujetos a altos costos de verificación y fraude.
Salud	Depende de la enfermedad que se quiera cubrir.	Sufren de riesgo moral, selección adversa y reclamaciones abusivas.
Invalidez	Riesgos profesionales a microempresas.	Es difícil medir el ingreso de personas en sector informal. Además, son susceptibles a fraude.

⁷ Los seguros parten del principio que cuando se tiene un gran número de asegurados, el valor de las primas que éstos pagan alcanzara para cubrir el pago de los siniestros originados en algunos de los asegurados, dado que se supone que el total siniestrados es una porción pequeña del total asegurados y que los riesgos que los asegurados asumen no están correlacionados.

⁸ Munich Re (2005).

Agent). Este, se compone de una compañía de seguros (el compañero) y de una entidad microfinanciera (el agente) ya establecida. La primera ofrece su conocimiento técnico en el cálculo de primas, diversificación de los riesgos y reservas, mientras la segunda provee el conocimiento y el acercamiento necesario para alcanzar a la población deseada.

El esquema permite disminuir los problemas de información y los costos de transacción gracias al conocimiento del cliente y las redes de recaudo de las entidades microfinancieras (EMF). Otra ventaja de esta asociación es que existe una relación estrecha entre los productos ofrecidos por cada una de las partes. Por ejemplo, las EMF ofrecen créditos de vivienda que son compañeros naturales de los seguros de vida para deudores. No obstante, el entrenamiento de personal especializado es de vital importancia para el éxito de este modelo de provisión, ya que se requiere que los seguros se expliquen de manera sencilla a los hogares de bajos recursos.

Otro esquema de provisión que ha mostrado un considerable grado de éxito es el de las comunidades mutuales y cooperativas. Este modelo permite que comunidades, especialmente locales, se beneficien de la diversificación que el agrupamiento les permite. Existen dos tipos de seguros asociados a este modelo. Uno donde el seguro se ofrece como un beneficio secundario dentro de la cooperativa, lo que permite un contacto cercano con el asegurado y facilita la recolección de primas e indemnización. Y otro donde una red mutual provee exclusivamente el seguro; ejemplo de ello son las sociedades funerarias, las cuales definen un monto de dinero a aportar periódicamente a cambio de la cobertura de los gastos funerarios del afiliado y sus beneficiarios.

Se debe resaltar que la provisión de microseguros a través de este tipo de intermediarios es efectiva en el manejo de los problemas de información y los costos de transacción, dada la cercanía que tienen con el cliente final. Sin embargo, las posibilidades de diversificación son más limitadas que aquellos esquemas que incluyen a un asegurador. Finalmente, cabe mencionar un esquema adicional que es menos viable que los anteriores: el modelo de venta directa. Éste incluye a un asegurador que utiliza una fuerza de ventas directa para aproximarse puerta a puerta con el cliente. Por lo general, esta forma de comercialización tiene costos prohibitivos dado que la provisión de microseguros requiere de una cercanía con el cliente, del aprovechamiento de economías de escala y de una infraestructura de difusión más eficiente que la venta directa de seguros no posee.

Microseguros, supervisión y regulación

En el mundo y en Colombia, existen ciertos esquemas de aseguramiento formales e informales ofrecidos por entidades distintas de las aseguradoras que ofrecen coberturas sin las reservas necesarias. El rol del Gobierno y la regulación son de vital importancia en la definición de los límites y requerimientos que este tipo de entidades deben tener para no dejar sin protección al consumidor. Adicionalmente, la supervisión y la regulación se deben adaptar al rápido desarrollo de los microseguros pues, por lo general, los requerimientos de capital o son prohibitivos o muy laxos para nuevos microaseguradores.

Microseguros en Colombia

Colombia no ha sido una país ajeno al desarrollo de microseguros, de hecho, desde hace varios años se han comercializado productos cuya intención ha sido facilitar a las personas menos pudientes, acceder a un instrumento que les permita proteger sus bienes, su integridad física, promover el ahorro y la seguridad de sus seres queridos en caso de muerte.

Actualmente, en el país existen principalmente tres formas de provisión de microseguros que han permitido a las poblaciones más vulnerables acceder a este tipo herramientas de diversificación.

La primera se identifica con el modelo Compañero-Agente, son seguros ofrecidos por aseguradoras y enfocados hacia los grupos de la población más pobre (estratos 1 y 2), los cuales se comercializan a través de instituciones bancarias enfocadas a la prestación de servicio a poblaciones de bajos recursos, de entidades de microcrédito y ONG's financieras.

El primer microseguro de este tipo en Colombia, fue desarrollado por una aseguradora cooperativa y comercializado a través del Banco Mundial de la mujer. Este producto correspondía a seguro de vida colectivo que garantizaba en caso de muerte del deudor el pago del crédito otorgado.

En él se contaba con tres coberturas. La primera, una cobertura básica, que cubría el saldo vigente de la deuda en caso de muerte o invalidez del tomador, y transfería el remanente a los beneficiarios de la víctima. La segunda, un pago mensual por un periodo de un año con el cual se pretendía otorgar a los beneficiarios de la víctima con un ingreso que les permita cubrir ciertos gastos del hogar. La tercera, que era opcional y con pago de prima adicional, proveía a los beneficiarios de un monto mensual predefinido, por 24 meses para el pago de la educación de los hijos.

⁹ Munich Re (2005).

En la actualidad el mercado asegurador cuenta con otros tipos de productos que se enfocan a estos mercados; se encuentran por ejemplo, seguros vida grupo deudor que respaldan las cuotas no pagadas durante un periodo de tiempo definido y seguros que cubren el daño sufrido en los activos de pequeñas unidades productivas hasta por un monto que se define previamente.

La segunda forma de provisión de microseguros, y tal vez la que mas desarrollo ha tenido en el mercado nacional, es el seguro que es vendido a través de las cooperativas de trabajadores, que en muchos casos agrupan los miembros de la población más pobre. Esta forma de comercialización no solo ha hecho que personas de escasos recursos y microempresarios hayan podido acceder a los seguros, sino que ha permitido que se desarrollen en el mercado una alta variedad de productos que se amoldan a las necesidades específicas de las poblaciones más vulnerables.

Y por último, con el objetivo de acceder a las capas más necesitadas de la sociedad con seguros de vida grupo y reducir los costos de transacción, se ha buscado ofrecerlos como una opción en las facturas de servicios públicos. Tal es el caso de la asociación entre aseguradoras y empresas de servicios públicos de gas, teléfono, acueducto y energía.

Características del Microseguro en Colombia

Dentro de este aparte del trabajo, se discutirán una serie de factores que han caracterizado la comercialización de los microseguros en Colombia. Estas, no pretenden ser exhaustivas, y están basadas en las experiencias de algunas compañías con las que se realizaron entrevistas.

La primera característica es la necesidad que se ha presentado en utilizar como plataforma de comercialización de los microseguros, las redes que han construido las entidades financieras, microfinancieras y cooperativas¹⁰. Esto se debe en gran medida a diversos factores que benefician tanto a dichas entidades como a clientes.

Desde el punto de vista de las entidades que lo comercializan, la venta del microseguro representa una forma de diversificar el tipo de servicios y generar valor agregado al ofrecer una mayor gama de productos que se adecuen a las necesidades de sus clientes. Igualmente, favorece a entidades y asegurados en la medida que seguros como los de vida funcionan como garantía para los propios deudores, lo que disminuye las restricciones crediticias e indemnizan a los prestamistas en caso de no pago.

Sumado a lo anterior, las entidades microfinancieras han construido su negocio sobre la base del trabajo de asesores, que son personas encargadas de vender puerta a puerta los servicios de la institución, además de hacer seguimiento a los clientes y en algunos casos realizar el cobro de las cuotas del crédito.

Este tipo de comercialización ha creado una relación estrecha entre el asesor y su cliente, quien se ha transformado en el asesor de temas financieros de los hogares de bajos recursos. Por lo tanto, es indispensable para las aseguradoras el aprovechamiento de las sinergias con este tipo de instituciones, mas aun, cuando el seguro en los estratos bajos no es visto como algo indispensable y cuya adquisición está tradicionalmente asociada a personas de ingresos altos.

Por otra parte, es insuficiente la cantidad de establecimientos financieros ubicados en lugares de fácil acceso para personas de bajos recursos. A manera de ejemplo, según el estudio realizado para Bogotá por la Superintendencia Bancaria (2001)¹¹, en los estratos 1 y 2, que acumulaban cerca del 26% de la población para el año 2001, se concentraba el 9.8% de las sucursales de las entidades bancarias, mientras que en los estratos 5 y 6, donde se concentraban cerca del 9.6% de la población, se contaba con el 22.3% de las sucursales. Por lo tanto, las redes de establecimientos de las instituciones microfinancieras son un pilar fundamental para la comercialización del microseguro, recolección de primas, pago de siniestros y aprovechamiento de economías de escala.

La segunda característica que se encuentra en este tipo de productos es que normalmente son seguros de grupo y con renovación anual. Esto se debe a que el seguro de grupo, en contraprestación a uno individual, es más barato en lo que se refiere a su manejo administrativo, y especialmente por que a través de éste se busca cubrir un alto número de clientes, con lo que puede alcanzarse una buena dispersión del riesgo¹².

Por último, es de gran relevancia que los microseguros sean productos de fácil comprensión, con coberturas limitadas y primas bajas. Esto se traduce en un producto con precio asequible y adaptado a las necesidades e idiosincrasia del grupo social a quienes son enfocados¹³.

Al igual que la experiencia internacional, la colombiana ha demostrado que se necesita que el pago de la prima se realice en pequeños montos y con periodicidad semanal o mensual, dado que se parte del hecho que las personas mas pobres no tienen acceso a montos elevados de dinero que les permita el pago de una prima de corte anual.

¹⁰ A partir de este punto, y con el ánimo de facilitar la lectura, se utilizará el término de instituciones de microfinanzas para referirnos a estos tres tipos de instituciones; con esto no se pretende desconocer la naturaleza distinta que este tipo de instituciones tienen entre si.

¹¹ Ofertas de servicios financieros a los pobres Bancables en Colombia, Superintendencia Bancaria 2001.

Problemas encontrados para su comercialización

En Colombia, el principal inconveniente que se ha encontrado, es que el mercado objetivo carece de un conocimiento acerca del funcionamiento y utilidad de los seguros. En la actualidad, muchas de las personas de bajos estratos no consideran que comprar un seguro pueda beneficiarlos y por lo general su primer contacto con ellos proviene del seguro vida grupo deudor que incluyen las instituciones microfinancieras dentro de los préstamos otorgados.

En adición a esta problemática, los asesores de las instituciones de microcrédito no están suficientemente capacitados para la venta de seguros diferentes a los de vida grupo atados a los créditos. En este sentido, las compañías de seguros juegan un papel fundamental en el entrenamiento de esta fuerza de ventas, que permitirá incrementar la cultura y penetración de los seguros.

Finalmente, el país no cuenta con una cantidad adecuada de instituciones financieras que concentren parte de sus actividades en los sectores más pobres, que les permita a las compañías de seguros ofrecer el microseguro a un mayor número de personas. Estudios realizados para Bogotá (2002) muestran que solo el 20.5% de las personas de estrato 1 y el 22.2% de estrato 2, cuentan con acceso a algún servicio financiero; además dentro del informe presentado por la Universidad de los Andes dentro del Plan Nacional de Microempresas 2001, se muestra como en promedio el 85% de las microempresas que hacen parte del estudio, no recibieron créditos de fuentes bancarias dentro de los 3 años precedentes. La iniciativa del gobierno de aumentar el nivel de bancarización del país va en línea con estas necesidades.

Conclusiones

En los últimos años se ha incrementado la preocupación para reducir la pobreza en el mundo, así como en la disminución de los riesgos que afectan a los hogares más pobres. Esto se ha traducido en un creciente énfasis en los mecanismos (formales e informales) de manejo de riesgo. El microseguro es una herramienta fundamental para reducir la vulnerabilidad de los pobres y suavizar su consumo.

En Colombia se ha avanzado en el tema, especialmente mediante la provisión de microseguros a través de cooperativas, entidades financieras, microfinancieras

Gráfico No. 7



Fuente: Encuesta de Servicios Financieros en Bogotá, DANE, Banco Mundial 2002

y ONG's. No obstante, se necesitan esfuerzos conjuntos del Gobierno, la supervisión, regulación y sector privado para definir los límites y requerimientos adecuados para entidades que provean este tipo de productos.

Formas alternativas de comercialización de seguros a través de facturas de servicios públicos han permitido incrementar la penetración de los seguros. No obstante, las compañías tienen el gran reto de incrementar la cultura del seguro y reducir los costos lo que permitirá que los hogares de bajos ingresos accedan a los beneficios que los microseguros ofrecen.

Bibliografía:

- Superintendencia Bancaria (2001). Ofertas de servicios financieros a los pobres Bancables en Colombia.
- Banco Mundial (2001). Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza. www.worldbank.org
- Banco Mundial - Dane (2002). Encuesta de Servicios Financieros en Bogotá.
- Bold, T., Calvo, C. y Dercon, S. (2004). Insurance for the poor. QHE Working Paper Series. Versión revisada en julio de 2004.
- Brown, W. y Churchill, C. (1999). Providing Insurance to Low-Income Households, Part I: Primer on Insurance Principles and Products. Microenterprises Best Practices Project. Bethesda, MD: DAI/USAID, Castañeda (2001)
- Matin, Hulme and Rutherford (1999). Financial Services for the poor and the poorest: Deepening Understanding to Improve Provision. ante los choques: Efectividad de los mecanismos de protección social.
- Rosenzweig. (1988). Risk, Implicit Contracts and the Family in Rural Areas of Low-Income Countries. *The Economic Journal*, Vol. 98, pp. 1148-1170.
- World Bank (2006). World Development Indicators. www.worldbank.org
- Munich Re (2005). Microinsurance Conference 2005: Making insurance work for the poor: Current practices and lessons learnt. Editado por Craig Churchill, Dirk Reinhard y Zahid Qureshi.
- Morduch. (1998). Between the Market and State: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?. *World Bank Research Observer*.
- Prada, María F. (2006). Los hogares colombianos

¹² Este tipo de seguros parte del concepto que cuando se tiene un alto número de asegurados, el valor de las primas que éstos pagan alcanzara para cubrir el pago de los siniestros originados en algunos de los asegurados, dado que se supone que el total siniestrados es una porción pequeña del total asegurados y que los riesgos que los asegurados asumen no están correlacionados.

¹³ Dentro de las entrevistas realizadas, se mencionó reiteradamente que dentro de las coberturas que más se solicitan para este tipo de seguros, se encuentra el pago de primas de forma mensual que permitan al beneficiario poder contar con un ingreso por un periodo de tiempo, para la compra de alimentos y el pago de los servicios públicos.