

# Lecciones de la Quinta Conferencia Internacional de Microseguros

*Por quinto año consecutivo, organismos multilaterales, académicos, aseguradores, reaseguradores y otros expertos del mundo se dieron cita en Senegal para debatir sobre el desarrollo de los microseguros en África, el seguro de salud y la demanda de microseguros.*

Por:

**Alejandra Díaz Agudelo**

Coordinadora Microseguros

FASECOLDA

Con la participación de 300 personas de 65 países, el pasado 3 de noviembre se dio inicio en Dakar, Senegal, a la Quinta Conferencia Internacional de Microseguros organizada por la Fundación Munich Re Foundation y el Microinsurance Network, en colaboración con la OIT, el Banco Mundial y la Asociación Africana de Seguros, entre otros.

Durante la conferencia inaugural fue presentado el estudio “The Landscape of Microinsurance in África”, dirigido por Michal Matul del Microinsurance Innovation Facility de la OIT. Dentro del estudio fueron entrevistadas 262 organizaciones, entre aseguradoras formales e informales, y canales de comercialización de microseguros.



Para efectos del estudio, se definió como microseguros aquellos productos dirigidos a la población con ingresos inferiores a dos dólares diarios y se excluyeron los esquemas de seguridad social en salud.

La investigación concluyó que, a pesar de que el mercado potencial de microseguros en África es de cerca de 600 millones de personas, la penetración a 2008 tan sólo alcanzó a ser de 14.7 millones de personas en 32 países del África, es decir, cerca de 2,6% de las personas con ingresos menores a dos dólares diarios.

Sólo Sudáfrica representa 8.2 millones de asegurados, seguido de Uganda con cerca de 1,5 millones, Etiopia con un millón de asegurados y Kenia con 800 mil.

Las primas emitidas fueron de US\$257 millones en 2008, el 88% de las cuales fueron recaudadas por aseguradoras reguladas, principalmente en el ramo de vida deudores y exequias. Este primero con cerca de 4.4 millones de riesgos cubiertos.

Por su parte en Colombia, para el mismo año, las primas de microseguros alcanzaron los US\$62 millones y un total 3,3 millones de asegurados, sin incluir el seguro que cubre las deudas de microcrédito.

Del estudio se desprende que, mientras las aseguradoras formales centran sus esfuerzos en asegurar el crédito de las personas de la parte media y alta de la base de la pirámide, las instituciones microfinancieras y organizaciones de base se concentran en el mercado de los más pobres, especialmente en el seguro de salud, siendo la respuesta a la falta de esquemas de protección social en salud de los Estados.

A pesar del crecimiento de más del 80% con respecto al 2007 en términos de asegurados, la masificación del seguro en hogares pobres sigue siendo baja, razón por la cual el Landscape sugiere un mayor esfuerzo de las partes interesadas en reducir los costos de administración, educar a la población sobre la importancia de los seguros, fortalecer la capacidad de las instituciones para desarrollar mejores productos y procesos más adecuados y eficientes, y explorar nuevos canales de comercialización.

### **Microseguros y Seguridad Social en Salud**

Por otro lado, la Conferencia Internacional dedicó uno de sus paneles a debatir sobre el rol de los microseguros como herramienta que favorece el acceso a la seguridad social. Los expertos coincidieron en que el microseguro

es un vehículo que puede proporcionar protección social a las clases menos favorecidas de manera eficiente

Durante el encuentro se mencionó el caso colombiano como uno de los más exitosos esquemas de aseguramiento en salud para las personas de bajos ingresos, en donde, gracias a la contribución de los trabajadores formales y a subsidios estatales, se ha logrado cubrir a cerca de 18 millones de colombianos en salud en un esquema en el que participan aseguradoras privadas (Empresas Promotoras de Salud del Régimen Subsidiado) garantizando, desde 1993, la atención en salud a quienes de otra manera no tendrían cómo acceder a servicios básicos e incluso de alta complejidad.

Al mismo tiempo se presentó el caso de Ghana y Filipinas, países que cuentan con un sistema de seguridad social en salud similar al colombiano. De éste último cabe destacar la iniciativa de la organización CARD, institución microfinanciera de Filipinas, que tras observar la incapacidad de la población que perdía su trabajo de seguir aportando a la seguridad social en salud, optó por desarrollar un microcrédito de salud para garantizar la cotización en salud cuya suma no supera los US\$26 anuales.

La cuota del crédito que deben pagar los clientes a CARD es equivalente a \$1.200 semanales. La institución destina una porción de la misma a campañas de prevención en salud para reducir la siniestralidad de sus cerca de 63 mil clientes, arrojando resultados exitosos hasta el momento, pues mientras la siniestralidad de todo el sistema de salud es del 77%, la de los clientes afiliados a CARD es del 33%.

### **La demanda de Microseguros**

La conferencia contó por primera vez con un espacio dedicado a la presentación de estudios académicos sobre los microseguros. Cabe destacar los papers pre-

sentados por la Universidad de Manchester y Berlín, ambos sobre la demanda de microseguros.

La presentación del paper “La Participación en Mercados Microfinancieros: El Uso del Seguro, el Crédito y el Ahorro en la Zona Rural de Ghana” de Steiner de la Universidad de Manchester, concluyó que el tamaño de los hogares tiene una correlación positiva con la tenencia de ahorros y créditos más no con la tenencia de seguros, lo cual evidencia no sólo que entre mayor es el número de miembros del hogar, mayor es la percepción de exposición al riesgo y por ello la necesidad de ahorrar, sino también un desconocimiento de los seguros. De igual manera, la disposición a endeudarse para enfrentar un riesgo es mayor en hogares más numerosos.

Por su parte la jefatura femenina del hogar arrojó una relación positiva con seguros más no con ahorros y crédito, indicando que hay un mayor afán de protección con seguros en la madres cabeza de hogar que en los hombres y que los ingresos de éstas son menores que los de los hombres cabeza de hogar, dificultando la constitución de un ahorro formal.

La correlación entre la edad del cabeza de hogar resultó ser significativamente positiva con respecto al crédito y los seguros, de lo cual se logra inferir que entre mayor sea la edad del jefe de hogar hay una mayor probabilidad de que éste tenga una actividad económica más desarrollada y por ende una mayor experiencia en asuntos financieros.

Ahora bien, el punto de quiebre para el acceso al crédito son los 61 años, quizás porque la necesidad de crédito decrece con la edad de jubilación o porque las condiciones para acceder a éste no son favorables para la población adulta mayor, mientras que para seguros es de 47 años, tal vez porque la necesidad de seguros es menor cuando los hijos logran la adultez.

## Panorama

El nivel educativo, la tenencia de bienes y el empleo regular, incrementan la tenencia de servicios financieros, al tiempo que el tamaño de la tierra tiene una correlación muy positiva con el crédito, posiblemente porque hay una mayor necesidad de inversión en actividades productivas.

Los hogares en donde el jefe de hogar está desempleado o es informal, tienen relación negativa con todos los servicios financieros, pues la falta de una actividad económica estable lo contrae de participar del sistema financiero.

Por su parte, las remesas incrementan la disponibilidad de recursos financieros para hacer un ahorro, pero actúan como un sustituto de los seguros pues son un ingreso para lidiar con los choques financieros.

Adicionalmente los hogares que se sienten más expuestos a riesgos, tienen menor acceso a servicios financieros, especialmente ahorros, lo cual se explica quizá por la falta de confianza en el sistema financiero y por una mayor preferencia por lidiar los choques con el sistema informal, lo cual evidencia un desconocimiento sobre el seguro y las ventajas del sistema formal.

Hogares que han experimentado la muerte de un miembro del hogar en los últimos cinco años tienen una correlación más positiva con los ahorros que con los demás servicios financieros, mientras que los hogares que experimentaron una enfermedad en el mismo lapso de tiempo están más dispuestos a usar seguros y créditos. Sin embargo, si la enfermedad fue grave, hay una mayor disposición a usar créditos que seguros.



Finalmente, Ströh de la Universidad de Berlín, presentó el paper “Remesas, Bancarización y Demanda de Esquemas de Seguros”, con el que se demuestra cómo las variables de ingreso, tenencia de servicios financieros y remesas, inciden en el acceso a seguros formales de exequias en Sudáfrica.

Del estudio se desprende que el ingreso de los hogares y un alto nivel educativo incrementan la demanda de seguro funerario formal, sin embargo el efecto decrece cuando hay un alto nivel de ingresos, lo cual confirma que cuando el hogar recibe remesas, éstas tienen un efecto sustitutivo de los seguros al aumentar los ingresos del hogar.

El crédito informal también tiene un efecto sustitutivo de los seguros, sin embargo entre mayor sea el nivel educativo del hogar que recibe las remesas mayor es la propensión a la compra del seguro formal que al uso de crédito informal.

De acuerdo con la investigación, los hogares que responden a choques con crédito informal están menos dispuestos a comprar un seguro funerario formal. Así mismo, quienes tienen una mayor percepción de estar expuestos a riesgos y quienes responden a las emergencias con seguros, tienen mayor probabilidad de adquirir seguros formales.

Cabe destacar que en hogares que interactúan con bancos, la probabilidad de adquirir seguro funerario formal es tres veces mayor que la de pertenecer a una sociedad funeraria. Finalmente, de acuerdo con el estudio, ni el nivel educativo ni el hecho de recibir remesa influye a la hora de pertenecer a una sociedad funeraria.

» Por su parte en Colombia, para 2008, las primas de microseguros alcanzaron los US\$62 millones y un total 3,3 millones de asegurados, sin incluir el seguro que cubre las deudas de microcrédito.