

El documento de la ABI hace referencia a los siguientes tópicos en relación con el tema de la incertidumbre:

- La incertidumbre es inherente a la modelación de eventos catastróficos.
- El entendimiento de las incertidumbres en los modelos es fundamental para la interpretación de los resultados.
- La calidad en los datos juega un rol fundamental en la reducción de las incertidumbres asociadas a los modelos. Por esta razón, los análisis de sensibilidad de las variables de entrada son de gran utilidad en el entendimiento de cómo funcionan los mismos.
- Es importante que las compañías sean capaces de comunicar los elementos claves de estas incertidumbres a las personas no expertas en el tema, entre los cuales están gran parte de los stakeholders de la aseguradora².

El manejo de las incertidumbres inherentes a este tipo de modelos entregan una visión objetiva del propósito último de la modelación, esto es, contar con un rango objetivo y conservador de las posibles pérdidas en un portafolio, para tomar determinaciones de protección y requerimientos de capital.

Conclusiones

El documento de de ABI llega en un oportuno momento al mercado asegurador colombiano, toda vez que la Superintendencia Financiera y Fasecolda empezarán las discusiones sobre las circulares que reglamentan el decreto 4865 que modificó la forma en que se calculan las reservas y el PML en el ramo de terremoto. Este documento seguramente se convertirá en una referencia valiosa para el mercado respecto de los pasos a seguir en la mencionada reglamentación.

Impacto de la educación financiera: línea de base

Luego de realizar la recolección de datos de línea de base para la evaluación de impacto del programa de riesgos y seguros de Fasecolda, se presentan algunos resultados preliminares del comportamiento, actitud, capacidad y conocimiento que tiene la población frente al riesgo y sus formas de mitigarlos.

Por:

Julian David Pérez Bernal

Investigador Dirección RSE & Microseguros

FASECOLDA

Fasecolda viene desarrollando un programa de educación financiera, con el fin de impartir conocimiento que genere herramientas efectivas sobre buenas prácticas de manejo de dinero, gasto, ahorro, endeudamiento y riesgo. Para evaluar la efectividad del programa se está realizando con la colaboración de la OIT y la Universidad de los Andes, una

evaluación de impacto que tiene como objetivo observar si los talleres o el programa de radio Viva Seguro, tienen algún efecto sobre los comportamientos y las actitudes de los individuos, algunas variables son comparadas con los resultados de una encuesta en 2008 que exploró el comportamiento de la población frente a los microseguros.

Referencias Bibliográficas

- 1- Ver el Artículo 49, DIRECTIVE 2009/138/EC of European Parliament and the Council of November 2009 on the taking and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II)
- 2- Entre los stakeholders más representativos de las compañías de seguros están sus accionistas, la Junta Directiva, el Supervisor y los asegurados.

Para el componente de radio se emitieron programas en Bogotá, Barranquilla, Pereira, Cali, Medellín y Bucaramanga, pero la evaluación de impacto se hizo en las tres primeras, con un concurso promocional que tenía como objeto mantener en sintonía a las personas. A los inscritos en él se les realizó una encuesta que constaba de 49 preguntas divididas en cinco secciones: Características sociodemográficas, conocimiento, actitud, capacidad y comportamiento. Estas respuestas serán comparadas con las que proporcionen seis meses después de haberse llevado a cabo el programa de educación financiera por medio de la radio.

Se hace importante aclarar que la encuesta realizada en 2008 era representativa para los jefes de hogar de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla; pertenecientes a los estratos uno, dos y tres (Yanhass); mientras que el estudio de la evaluación de impacto sólo toma en cuenta Bogotá, Pereira y Barranquilla y no es representativa de ningún tipo de población en particular.

En primer lugar, las características sociodemográficas muestran que el 26,4% de los encuestados eran hombres en el caso de la encuesta de la evaluación de impacto, mientras en la de Yanhaas este porcentaje era de 35,5%. En cuanto al estrato, en Yanhaas 2008 todos están en los tres estratos socioeconómicos más bajos, mientras que

esta proporción es de 95% en el caso de los resultados de la evaluación de impacto, lo que los hace similares en términos de ingreso. Sin embargo, en la edad si se observan algunas diferencias puesto que en la encuesta de 2008 hubo un 56,4% mayor de 40 años, mientras esta proporción en la línea base de 76%. Con estos datos, podemos identificar la clase de población con la que han tratado ambos tipos de información.

En cuanto a los conocimientos que las personas tienen acerca de los seguros, se observa que la encuesta Yanhaas 2008 no realizó preguntas al respecto, pero la encuesta de línea de base de la evaluación de impacto si lo hizo, puesto que uno de sus objetivos es medir el cambio en el conocimiento. En una escala de 1 a 10, se les preguntó a las personas que tan expuestas se sienten a los riesgos la mayoría de los encuestados se situó en respuestas mayores a 5.

Luego se les pregunta cuál es el seguro que más conocen las personas, donde el 45% de las personas contestó el seguro de salud, el 34% se refirió al seguro de vida y el 17% hizo referencia al seguro de exequias. Este resultado es diferente al que se mostraba en la encuesta llevada a cabo en 2008, pues el 43,5% de la población hablaba del seguro de vida, luego el 35,1% se refería al de salud y el 25,9% mencionó los seguros de exequias. En cuanto



a los riesgos que se consideran más expuestos, se observó en 2008 que el 76,5% se refería no tener dinero para las exequias, el 71,7% habló de enfermedades en el hogar y el 71,4% dijo sentirse expuesto a quedar desempleado. En la encuesta de 2011, el riesgo al que más expuesto se siente es el de sufrir enfermedades y accidentes con un 35% de la población, o el 33% que se siente expuesto a ser víctimas de la violencia y el riesgo de sufrir un accidente automovilístico, con un 31% de la población dando esta respuesta.

Luego, las personas fueron indagadas sobre qué es una prima, una reclamación, un deducible, una exclusión, dónde debe quejarse, un caso de coberturas de un seguro de inundación, y lo que es el SOAT. Las respuestas de dicha sección se encuentran en el siguiente cuadro:

Pregunta	Respuestas	
	Incorrectas	Correctas
En seguros, la Prima es...	72,2%	27,8%
En seguros, una reclamación es...	57,2%	42,8%
En seguros, el deducible es....	80,8%	19,2%
En seguros, la exclusión es...	62,6%	37,4%
Si usted siente que la compañía de seguros donde adquirió su póliza ha vulnerado ¿qué puede hacer?	93,7%	6,3%
Estudio de caso sobre cobertura del seguro	47,0%	53,0%
El seguro de autos y SOAT es igual que el SOAT	46,0%	54,0%

De esta sección de preguntas se puede concluir que las personas no tienen un buen nivel de conocimiento sobre los términos básicos relacionados con pólizas de seguros tales como una prima, donde el 72% respondió de manera incorrecta, o las coberturas de seguros obligatorios que protegen a toda la población, como es el caso del SOAT donde el 46% de las personas no saben la diferencia entre éste y un seguro voluntario. La actitud es una sección que sólo se encuentra en la encuesta de evaluación de impacto. El objetivo es medir el nivel de aversión o gusto hacia el riesgo, donde se proponen dos medidas que capturan esta variable, una teórica y otra autoreportada, pues es mejor usar ambas dado que la literatura no tiene consenso sobre cuál es la medida más adecuada.

La medida teórica se aproximó con la siguiente pregunta: suponga que hay una rifa de \$300.000 entre 10 personas ¿Cuánto es lo máximo que estaría dispuesto a pagar por una boleta de esta rifa? Esta pregunta tiene la ventaja de capturar la aversión al riesgo de manera certera, pero sólo aplica para el caso que se expone en particular y no se puede generalizar dicho comportamiento a toda clase de riesgos. La medida autoreportada se tomó con la siguiente pregunta: en una escala de uno a diez ¿Qué tan dispuesto está usted a asumir riesgos? Esta medida tiene la virtud de referirse a cualquier tipo de riesgo al que se enfrenten las personas, pero eso también representa una dificultad porque la gente puede entender por riesgo algo diferente a lo que se desea medir.

Las respuestas en el caso de la aproximación teórica tiene un valor esperado: 30.000 pesos. Se espera que las respuestas inferiores a este valor impliquen aversión al riesgo y las superiores implican gusto por el mismo. En este caso, el 76% de las respuestas fueron valores menores a 15.000 pesos, y el 26% a valores menores a 2.000 pesos, lo cual indica que existe una alta aversión al riesgo entre las personas encuestadas. Sin embargo, la respuesta de la medición autoreportada el 52% de los encuestados indicó valores mayores a cinco en su disposición a tomar riesgos mostrando gusto por tomar de riesgos.

En cuanto a capacidad, se observó en la evaluación de impacto que la gran mayoría de esta población no sólo se sienten en capacidad de identificar los riesgos a los que está expuesta su familia, sino que se sienten capaces de elegir estrategias acordes a su exposición al riesgo y elegir un seguro que lo proteja de los riesgos, a pesar de su bajo conocimiento en el tema. En cuanto a la tenencia de seguros, en 2008 el 94,1% de la población dijo tener seguro de salud, seguido por un 45,1% que tenía seguro de exequias y el 19,5% contaba con un seguro de vida. En 2011, el 61% dijo tener seguro de salud, seguido por seguros de vida con

22% y luego exequias con 18%. En la encuesta de 2011 se preguntó a quienes ni tienen seguro ni les gustaría adquirirlo, la razón por la cual no quisiera asegurarse, donde el 49% acusó no tener dinero, mientras el 20% mencionó estar asegurado contra todos los riesgos. De otra parte, quienes tienen un seguro pero no quisieran adquirir uno adicional, también se les preguntó por la razón de no querer comprar un nuevo seguro, donde la respuesta más común fue no tener dinero con 57% de frecuencia, el 16% dijo no tener trabajo y el 8% dijo que nunca se lo han ofrecido.

La segunda fase de esta evaluación consiste en aplicar la misma encuesta tanto a personas que hayan recibido algún tipo de educación financiera, a través de talleres o el programa de radio y a quienes definitivamente no tuvieron ningún contacto de este tipo, con el fin de comparar los resultados y determinar la efectividad e impacto de estos programas a través de estos medios.

Existe reciente evidencia en la literatura¹ que muestra que las personas, a pesar de adquirir conocimiento y entender los conceptos sobre seguros, no aumentan su demanda por seguros porque tienen la percepción que un agente externo a ellos no les responde a sus necesidades.

» En cuanto a capacidad, se observó en la evaluación de impacto que la gran mayoría de esta población no sólo se sienten en capacidad de identificar los riesgos a los que está expuesta su familia, sino que se sienten capaces de elegir estrategias acordes a su exposición al riesgo y elegir un seguro que lo proteja de los riesgos.



Referencias Bibliográficas

1-Dercon, Gunning y Zeitlin. Draft: The demand of insurance under limited credibility. Abril 2011. Sin publicar.
Dercon, Gunning, Zeitlin, Carrone y Lombardini. Health insurance Participation: Experimental Evidence from Kenya. Research paper Number 10, Microinsurance Innovation facility, International Labor Office. January 2012.

Los cultivadores como emprendedores: los seguros en el marco de la restitución de tierras

Con la Ley de Víctimas y Restitución de Tierras que fue sancionada a mediados del 2011 y que entró en vigencia el primero de enero de 2012, el Estado colombiano avanzó en su compromiso por restituir alrededor de dos millones de hectáreas a campesinos desplazados.

Por:
Mariana Pinzón Caicedo
Investigadora Independiente

Con esta política, el Gobierno pretende reparar a las víctimas del conflicto a través de una Ley que tiene tintes de reforma agraria. La adjudicación de terrenos a familias desplazadas requiere de la división de baldíos de gran extensión y el fraccionamiento de grandes plantaciones y cultivos.

La adjudicación de tierras a las familias de bajos ingresos permitirá que éstas tengan una fuente de

ingreso propia. Sin embargo, más allá de las consecuencias microeconómicas de la ley sancionada por el Gobierno, existen razones macroeconómicas que justifican la política enmarcada en la Ley de Víctimas y Restitución de Tierras. Según Putzel (2000) en los países donde el capital es escaso y la oferta de mano de obra campesina es abundante, existe una relación inversa entre el tamaño de las unidades agrícolas y la productividad de la tierra y el trabajo. Eastwood, Lipton y Newell (2010) citan varios estudios que corroboran la afirmación de Putzel y aseguran que los bajos costos de