

Los microseguros como mecanismo de lucha frente a la pobreza: Presente y futuro. (Un modelo de transformación)

Universidad Pontificia de Salamanca. Facultad de Ciencias del Seguro, Jurídicas y de la Empresa.

Programa de Doctorado: La institución aseguradora, servicio, solvencia y responsabilidad social.

Bienio 2007-2009. Trabajo de investigación tutelado.

Tutor: Dra. D^a Marta de la Cuesta González.

Alumno: Francisco Javier Garayoa Arruti.

Fecha: Junio del 2009

INDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. La desigualdad económica y la pobreza de los países en desarrollo, como referencia de partida.	8
1.1.1. Países Latinoamericanos y Caribe.	10
1.1.2. Países Asiáticos.	11
1.1.3. Países de África.	12
1.1.4. Singularidad de las bolsas de pobreza en los países desarrollados.	13
1.2. Actuaciones públicas y privadas en el mundo de los microseguros.	13
1.2.1. Programas Estatales de carácter público.	15
1.2.2. Iniciativas de carácter privado.	17
1.2.3. De la responsabilidad Social Corporativa a los microseguros.	19
CAPÍTULO 2. ANTECEDENTES Y ESTADO DE LA CUESTION.....	21
2.1. Antecedentes.	21
2.1.1. Origen y primeras experiencias en los microseguros.	23
2.1.2. Doble enfoque de los microseguros:	26
2.2. Estado de la Cuestión.	29
2.2.1. Modelos:	30
CAPÍTULO 3. ACTUALIDAD DE LOS MICROSEGUROS.....	90
3.1. Vigencia de los componentes sociales:	90
3.1.1. Diferenciación entre la base de la pirámide de riqueza y los “más pobres”	90
3.1.2. Los microseguros como complemento de los servicios asistenciales de salud.	94
3.1.3. Criterios homogéneos y Casos significativos.	95

3.2. De la sostenibilidad al potencial de mercado.....	99
3.2.1. La sostenibilidad como objetivo a medio y largo plazo.....	99
3.2.2. El mercado potencial de los pobres y su visión comercial.....	103
3.3. Demanda de los microseguros	104
3.4. Canales de distribución: Modelo óptimo	106
3.4.1. Modelos de distribución.....	107
3.4.2. Modelo óptimo: Agente Socio.....	109
3.5. Posicionamiento del Regulador en materia de Microseguros	114
CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES Y TRABAJOS FUTUROS.....	119
4.1. Conclusiones	119
4.1.1. Aspectos generales:	119
4.1.2. Esquema de transformación:.....	120
4.2. Trabajos futuros.....	126
BIBLIOGRAFIA	127
CAPÍTULO 5. INDICE DE FIGURAS	135
CAPÍTULO 6. INDICE DE TABLAS.....	136
ANEXOS	138

RESUMEN

En este trabajo se parte del estudio de los “*microseguros*”, considerados como un instrumento eficaz para aliviar la pobreza en los países en desarrollo, desde un análisis de las experiencias en Asia, America Latina -Caribe y África.

Hacemos una distinción entre los posicionamientos puramente sociales de los “*microseguros*”, que completan los esquemas de protección pública, relacionados principalmente con la protección de la salud, y los enfoques de mercado, cumpliendo ambas visiones el fin último de aliviar la pobreza en el segmentos de ingresos más bajos.

Desde el análisis de la realidad, llama la atención el distanciamiento que existe entre lo que es el modelo formal de los “*microseguros*”, basado en los criterios de riesgos, técnicos y actuariales, propios de la actividad aseguradora que conocemos, con la actividad que realizan los operadores informales, mayoritarios en el segmento de los “*pobres*”, donde los criterios de coberturas y el tratamiento de los riesgos no siguen las premisas de la ortodoxia aseguradora.

La propuesta que planteamos va dirigida a buscar un “*esquema de transformación*”, genérico, que establezca puntos de conexión entre los aspectos positivos que aportan los modelos informales y la seguridad y garantía que aportan los principios técnicos, de valoración y gestión del riesgo, propios del negocio asegurador formal y desarrollado.

Este “*esquema de transformación*” ha de ser ajustado a cada realidad de actuación, teniendo en cuenta el Estado donde se vaya a desarrollar y sus singularidades, así: La política social y económica, la situación geosocial y cultural, la evolución del mercado, la demanda de microseguros, y los modelos y operadores que actúan, entre otras.

Señalar la función básica del Regulador Nacional y del Órgano Supervisor, creando el marco legal necesario para dar cabida al modelo informal, haciendo viable su integración dentro del sistema regulado, con los requerimientos y facilidades necesarias.

Respecto a los Operadores Formales tradicionales, Compañías de Seguros, Mutuas e Instituciones Microfinancieras, deberán actuar proactivamente en la activación de canales de comercialización innovadores y eficientes, con productos que sean accesibles para el segmento de bajos recursos y respondan a su demanda, buscando a la vez acuerdos con los operadores informales, al efecto de facilitar su proceso de integración en el modelo formal.

El “*esquema de transformación*” ha de tener en cuenta el aporte fundamental de las NGO’s y los Programas de Ayuda Internacional, que han de ser canalizados adecuadamente dentro del proceso de transformación.

En conclusión, el objetivo de esta propuesta es establecer una canal de conexión entre el mercado no regulado, característico del segmento de bajos ingresos, con el mercado formal y regulado de los “*microseguros*”, incluyendo las aportaciones de seguridad y control, por parte del órgano regulador y supervisor, y las innovaciones técnicas y de riesgos, por parte de las compañías de seguros y reaseguradores, necesarias para que el sector de los microseguros sea una realidad en progresión y cumpla la misión de aliviar la pobreza en los países en desarrollo.

ABSTRACT

This project takes place from the “*microinsurance*” research, considering it as an effective instrument in reducing poverty on the developing countries, analysing the current situation in Asia, Latin America-Caribbean and Africa.

We must set the differences between the social approach of “*microinsurance*”, that complete the public protection programs, mainly related with the health protection, and the market approach, accepting that both approaches carry out the purpose of reducing poverty on the lowest income market segment.

From the reality analysis, it should be emphasized the rift that appears between the formal model of the “*microinsurance*”, based on the risk, technical and actuarial criterions, and the activity that is done by the informal operators, mainly in the “*poor*” segment, where the cover criterions and the risk treatment do not follow the orthodox insurance policy.

The proposal that we offer is addressed to find a transformation diagram, generic, that place some linking points between the positive aspects that give the informal models and the security and guaranty given by the technical principles of evaluation and risk management of the insurance formal and developed business.

This “*transformation diagram*” must be fixed to each acting reality, taking into account the State where it is going to be developed and their singularity: The social and economic policy, the geosocial and cultural situation, the evolution of the market, the demand of the microinsurances, and the models and operators that works there.

First of all, we must remark the importance of the National Regulator and the Supervising Organ, creating the legal framework needed to give hold to the informal model, making viable their integration in the regular system, with the requirements and facilities needed.

About the traditional Formal Operators, Insurance Companies, Mutual’s, and Microfinance Institutions, they should act proactively in the promotion of efficient and innovative marketing channels, with accessible products for the low income segment, answering their demand, and seeking, at the same time, alliances with the informal operators to make easier the integration process into the Formal Model.

The “*transformation diagram*” must take into account the main contribution of the NGO’s and the International Helping Programmes, which must be channelled properly into the transformation process.

In conclusion, the objective of this proposal is to establish a channel to link the market not regulated, characteristic of the low income sector, with the formal and regulated market of “*microinsurances*”, including the contribution of security and control, from the Regulated and Supervised System side, and the technical and risk innovations, from the insurance companies and other formal operators side, needed for the sector of the microinsurance to be a reality in progress, and achieve the mission of relieving poverty on the developing countries.

PALABRAS CLAVE

Microseguros, Instituciones Microfinancieras, microcréditos, pirámide de riqueza, sostenibilidad, países en desarrollo, servicios asistenciales, protección social, accesibilidad, canales de distribución, operadores formales, operadores informales, Comunidades mutuales, donantes, NGO's.

TABLA DE ACRÓNIMOS

- ABM:** Asociaciones de Beneficio Mutuo
ADB: Asian Development Bank.
BOP: Bottom of the Pyramid.
BRAC: Bangladesh Rural Advancement Committee.
CBO: Community-Based Organization.
CETZAM: Christian Enterprise Trust Zambia.
CGAP: Consultative Group to Assist the Poorest.
CIRC: China Insurance Regulatory Commission.
DAC: Development Assistance Committee.
DFID: Department for International Development. (United Kingdom)
FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nation
GK: Grameen Kalyan. (Bangladesh)
IAIS: International Association of Insurance Supervisors.
IBD: Inter-American Development Bank.
ILO: International Labour Organization.
IM: Institución Microaseguradora
IRDA: Insurance Regulatory and Development Authority. (India)
MDGs: Millennium Development Goals.
NGO: Non-Governmental organization.
NIC: National Insurance Company. (India)
OI: Opportunity International.
OIBM: Opportunity International Bank of Malawi.
SEWA: Self-Employed Women's Association. (India)
STEP: Strategies and Tools against Social Exclusion and Poverty.
SHG: Self Help group.
UK: United Kingdom.
USD: United States Dollar. (Currency)

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

Como punto de partida, procede acotar lo que se entiende por “*los más desfavorecidos*” o “*los más pobres entre los pobres*”, siguiendo la terminología del profesor Yunus (Yunus 1998).

Para dar una visión cuantitativa del colectivo mundial del que estamos tratando, aportamos los datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO 2008)

En el siguiente estadio, centraremos la atención en los niveles de renta o ingresos que, siendo escasos, cubren el mínimo necesario para que los microseguros puedan tener un alcance operativo, tanto social/asistencial como de negocio.

En este estadio tomaremos como referencia los datos de distribución de la Base de la pirámide de riqueza en el mundo, aportados en el informe del Banco Mundial del 2007.(Al Hammond 2007)¹

Es importante ,en el inicio del estudio , mencionar que la realidad sobre la que nos movemos es la de la “*desigualdad*”, que se manifiesta entre continentes y naciones, así como, dentro de cada Estado, en base a los distintos estratos sociales y económicos.

Del resultado de estas desigualdades parte la clasificación entre los llamados “*países desarrollados*” y “*países en desarrollo*”, siendo sobre estos últimos sobre los que vamos a centrar el contenido de este estudio.

1.1. La desigualdad económica y la pobreza de los países en desarrollo, como referencia de partida.

Cuando nos referimos a las desigualdades en los países en desarrollo, ponemos el acento en los datos reales sobre la situación económica, social y cultural, así como la falta de oportunidades y medios, que no pueden ser superados, y la consiguiente situación de pobreza crónica que se deriva de las mismas.

Dentro de los “*países en desarrollo*” se incluyen Estados con situaciones diferentes y singulares, pero con el denominador común del bajo nivel de desarrollo económico, social y cultural, en comparación con los “*países desarrollados*”.

¹ Los microseguros permiten preservar unos mínimos de riqueza, ante siniestros imprevisibles, requisito que excluye, en la práctica, a los colectivos de extrema pobreza, salvo los planteamientos asistenciales de carácter social y público.

Como referencia comparativa, tan solo aportar el dato del informe sobre el Desarrollo Mundial del 2006, en el que vemos como los países más ricos del mundo superan el nivel promedio de ingreso real en 50 veces al de las naciones más pobres. (Banco Mundial 2004)

Las desigualdades internas, que se dan en todos los países, se agudizan especialmente en los “países en desarrollo”, como podemos ver de los siguientes datos: (Banco Mundial 2004)

1. Sudáfrica: El 10% de los habitantes más ricos disfruta de niveles de consumo per capita que superan en casi 70 veces el del 10% más pobre.
2. Brasil: El 20% del grupo de los más ricos tienen, en promedio, 10,4 años de escolaridad, en contraste de los 3 años del 20% más pobre.
3. India: La mortalidad infantil en la India, entre los niños menores de cinco años, es del 15,5% para el 20% de población de mayor pobreza, reduciéndose hasta el 5,4% para el 20% más rico.

Sobre las diferencias internas, tan solo añadir que no dependen solo del resultado de la mayor o menor riqueza global, sino también de su distribución, que suele ser aún más desigual en los países en desarrollo.

Como hemos visto, en los ejemplos anteriores, la pobreza y las diferencias se manifiestan no solo en términos de ingresos, sino de educación, salud, oportunidades, acceso a los medios materiales,..etc.

Vamos a incorporar una visión de cómo se distribuye la máxima pobreza en el mundo, en razón de los datos sobre la desnutrición que aporta la Oficina de Alimentación y Agricultura de las Naciones Unidas, Food and Agriculture Organization of the United Nations, en el informe del año 2008, con referencia al año 2007.²

Previamente, referirnos a la cumbre mundial sobre la alimentación, WFS, entre cuyos objetivos de Desarrollo para el Milenio, Milenium Develop Goals –MDG - , se estableció un objetivo ambicioso de reducir, en la mitad, el número de personas desnutridas, con base en el periodo que va de 1990-92. al 2015.

Si seguimos las bases de datos internas de la FAO, FAOSTAT, podemos comprobar que “no” se están cumpliendo los objetivos para el Milenio, ya que, comparando los datos de partida de los 842 millones de personas que pasaban hambre en el periodo 1990-92, con los datos del 2003-05, vemos que la cifra no se reduce, sino que crece en 7 millones de personas, alcanzando los 849 millones.³

2 Está referencia es la de pobreza más radical, dado que afecta a los mínimo de subsistencia humana.

3 Cada vez se ve más lejano el objetivo de reducir a la mitad la cifra de referencia, lo cual nos da un a clara visión de que se está acrecentando la diferencia entre países ricos y pobres.

De los 849 millones de habitantes desnutridos en nuestro planeta, 833 corresponden a los países en desarrollo y el 65% vive en siete países, donde está la gran concentración de pobreza, así: India, China, República Democrática del Congo, Bangladesh, Indonesia, Pakistán y Etiopía.

Dentro de este grupo, tenemos diferentes tendencias, así la reducción del número de personas desnutridas en China, que está evolucionando positivamente, contrasta con la situación opuesta en la República Democrática del Congo⁴, donde el número de personas con desnutrición crónica ha pasado de los 11 a los 43 millones en el mismo periodo. (FAO 2008)

En el siguiente grafico, podemos ver como la evolución de los últimos años no tiende a corregir los problemas de hambre en el mundo, que no se reduce en las cifras totales, aumentando en los países en desarrollo, con una cifra singular de 16 millones de personas en los países desarrollados, que responden a particularidades propias de los mismos.

Para una información más detallada, incorporamos, en el apartado de anexos, el detalle de los generales del grafico 1. (FAO 2008)

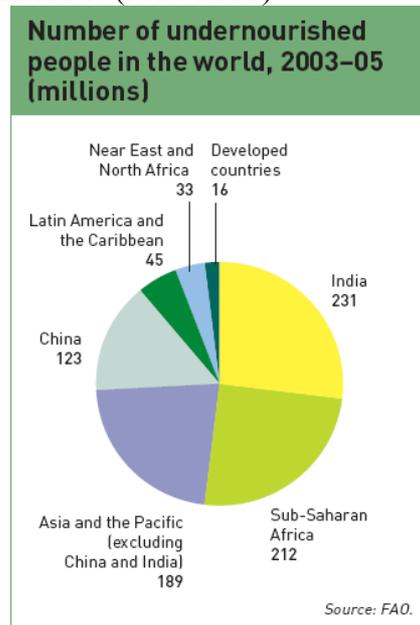


Figura 1.- Distribución de la población con problemas de desnutrición en el mundo. Fuente: FAO

1.1.1. Países Latinoamericanos y Caribe.

Con las mismas referencias que manejamos (FAO 2008), la evolución de los distintos países de América Latina y el Caribe ha sido diferente, dependiendo del crecimiento económico, la estabilidad política, y la mejora en la productividad, así tenemos que:

4 Las guerras internas y la desestructuración política han influido en el deterioro de los niveles de pobreza, disparándose de forma alarmante.

- A. *Países que evolucionan positivamente:* Argentina, Chile, Guyana, Perú y Uruguay han incrementado los niveles de bienestar, alcanzando las metas que se habían establecido dentro de los objetivos de desarrollo del milenio. Les siguen, con una tendencia positiva, Costa Rica, Jamaica Méjico y Cuba.
- B. *Países que evolucionan negativamente:* El Salvador, Guatemala, Haití y Panamá, continúan sin romper la tendencia, y no mejoran. Señalar que incluimos en este grupo a Haití, aún habiendo reducido el nivel de desnutrición respecto a las fechas de referencia, dado el alto grado que aún mantiene, con el 58% de sus ciudadanos por debajo de los niveles mínimos de alimentación.

1.1.2. Países Asiáticos.

En cuanto a la evolución de los países asiáticos, el progreso en la mejora de los indicadores de desnutrición es lento pero continuado, bajando la cifra inicial en 40 millones, de forma que se pasa, dentro del periodo de contraste, de los 582 millones a los 542 millones de habitantes que sufren carencias nutricionales.

Dadas las altas tasas de población, en este continente se concentra casi dos tercios de la población mundial que sufre hambre.

Como podemos ver en el anexo 1, (Anexo FAO 2008), la evolución de los países no es uniforme, así en el Sur y Asia central se ha producido un retroceso, concretamente en La India, Indonesia y Pakistán. Por otro lado, la tendencia cambia en las regiones del sur de Asia, donde, como ejemplo significativo, tenemos la buena evolución de Tailandia y Viet Nam.

Mención aparte, debido al volumen de población que representan, merecen tanto China como India, donde se concentra el 42% de la población que sufre problemas de malnutrición.

Como podemos ver, en la figura 2, en el caso de China se da una progresión hacia niveles de reducción significativos, con una bajada de 53 millones respecto a los datos iniciales de referencia.

En el caso de La India, se ha incrementado en 24 millones el número de personas desnutridas, en el periodo contrastado, aunque luego tendremos ocasión de analizar otros indicadores de pobreza que muestran, por el contrario, una tendencia de mejora, a valorar⁵.

⁵ Puede haber influido el cambio de estructura de población, al incrementarse las expectativas de vida, que pasan de 59 a 63 años, pero parece que puede haber otros factores que requieran un análisis más detallado.

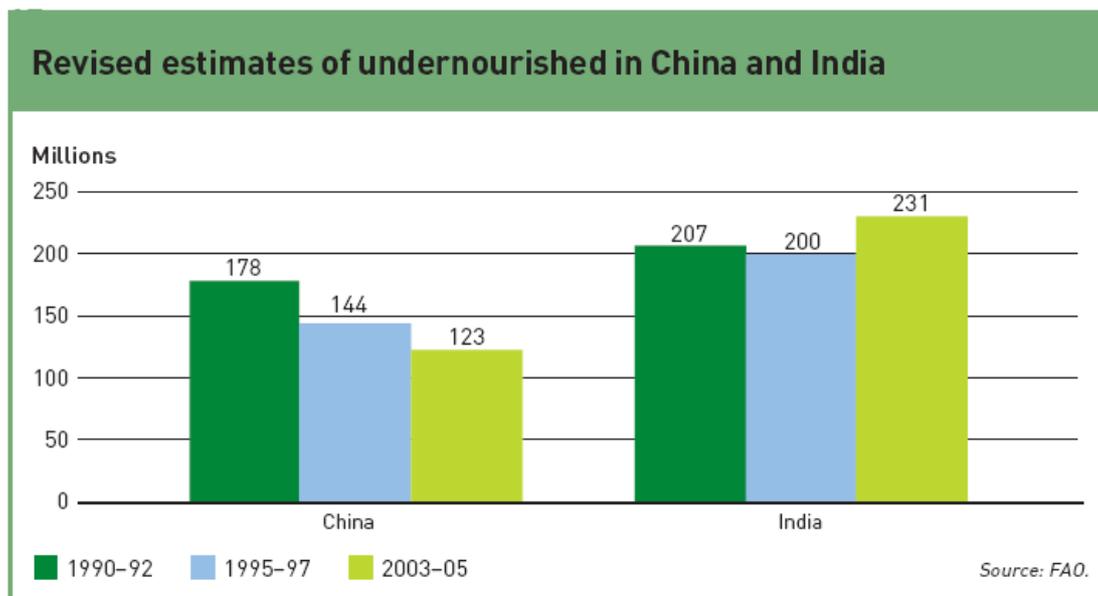


Figura 2.- Evolución de la población con problemas de desnutrición en China e India. Fuente: FAO 2008

1.1.3. Países de África.

Como podemos apreciar, en el gráfico que se acompaña, figura 3, clasificamos distintas zonas de África, con las diferentes tendencias, destacando negativamente la República Democrática del Congo, donde coinciden componentes negativos muy particulares, que hacen que la situación se pueda calificar de trágica.

Respecto al norte de África, que no aparece en el gráfico, tiene uno de los niveles más bajos de desnutrición de los países en desarrollo, siendo sus previsiones de reducción, para el 2015, en 10 millones, desde los 33 millones actuales. (FAO 2008)

De especial tipología, en las zonas de guerra, tenemos a Afganistán e Irak, donde el número de personas en situación de malnutrición se ha disparado desde las fechas de referencia, aumentando en 4,9 millones en el primero y en 4,1 millones en el segundo.

El caso de Yemen es llamativo, por el volumen de personas en situación de desnutrición, con 6,5 millones de habitantes afectados, siendo un tercio de la población la que pasa realmente hambre.

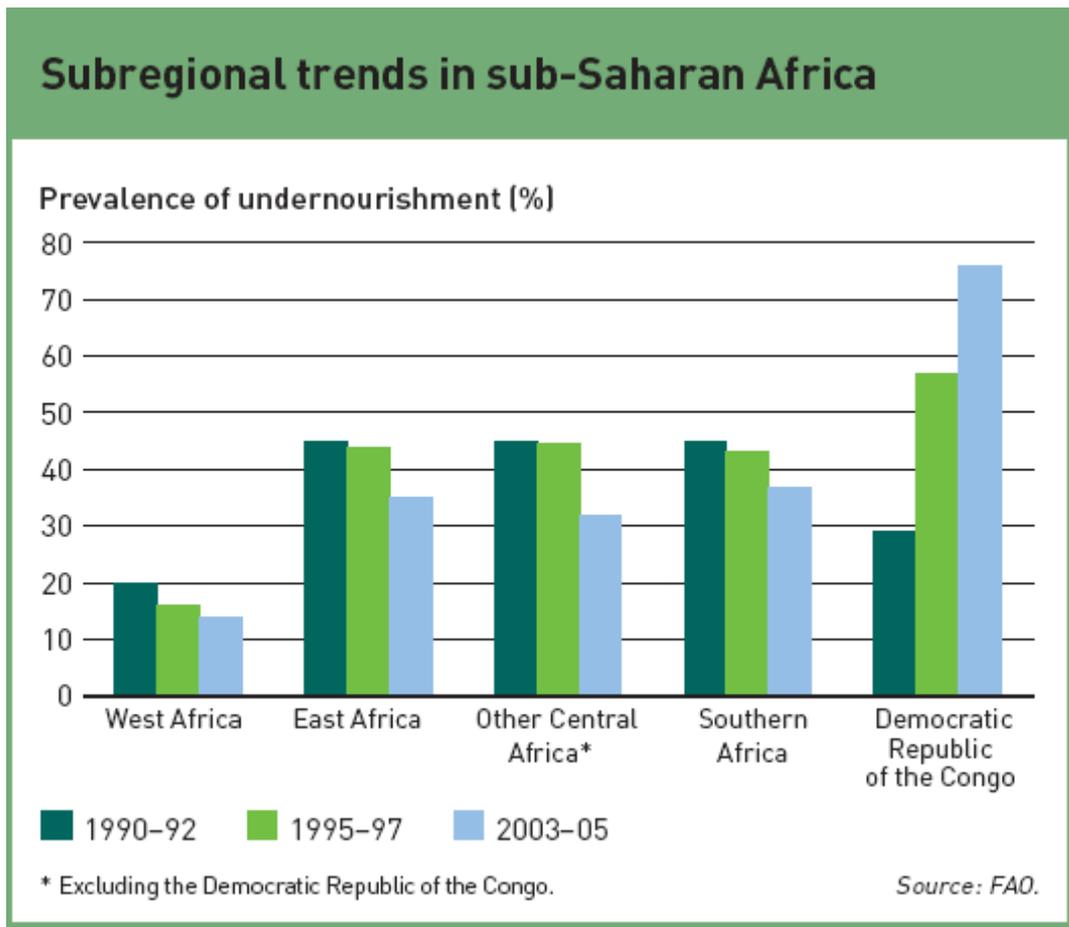


Figura 3.- Evolución del porcentaje de desnutrición en África sub.-Sahariana. Fuente: FAO 2008.

1.1.4. Singularidad de las bolsas de pobreza en los países desarrollados.

Como hemos podido apreciar, en el gráfico global, en los países desarrollados se sitúan los 16 millones de personas que, aún representando un 2% del total de personas que calificamos como desnutridas, tienen la singularidad de que su entorno económico y social permite unos niveles de alimentación suficientes, siendo este caso el claro exponente de marginalidad, que representa una situación totalmente distinta de las que hemos cuantificado en el resto de poblaciones.

En un entorno globalizado, con fuertes movimientos migratorios, los países desarrollados incorporan un elemento de discriminación social, o falta de adaptación interno, que hace que grupos de ciudadanos queden excluidos socialmente, llegando a situaciones de pobreza extrema, generando ese 2% que figura en los datos globales.

1.2. Actuaciones públicas y privadas en el mundo de los microseguros.

Tras analizar, en el primer punto, la distribución de la máxima pobreza, tomando como base los datos de la FAO, vamos ahora a mencionar el papel que pueden jugar los microseguros para mitigar la pobreza, y sobre qué colectivos de la población mundial.

Este análisis nos va a llevar a la premisa de que de que, al efecto de que los microseguros puedan tener encaje, es indispensable alcanzar unos niveles de ingresos mínimos, que nos sitúan en otro parámetro diferente del de la máxima pobreza, que habríamos representado en los análisis anteriores sobre la malnutrición.

Antes de avanzar, y para enriquecer el contraste de datos, vamos a hacer mención al mapa de pobreza, utilizando un criterio distinto, que nos va a servir para localizar geográficamente los segmentos de pobreza, incorporando el anexo 2. (Banco Mundial 2009)

Una vez que ya tenemos una visión geofísica de la pobreza, tomamos como referencia los estudios del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional referidos a la Base de la Pirámide Poblacional (Prahalad and Stuart 2002)⁶ o población con los ingresos más bajos, siguiendo la figura 5.(Al Hammond 2007)

La población que se representa en la figura 4 abarca a cuatro mil millones de personas, que suman unos ingresos de cinco mil millones de dólares en el mundo.

Al igual que hemos visto en el capítulo anterior, una de las principales metas del milenio, propuesta por Naciones Unidas, es reducir a la mita el número de personas que viven con menos de un dólar al día, para el 2015.⁷

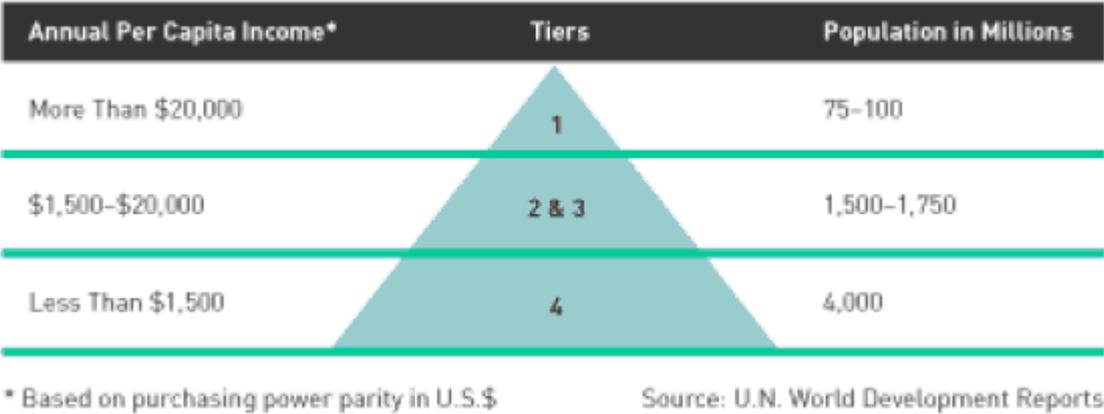


Figura 4.- Pirámide de riqueza en el mundo. Fuente: (Prahalad and Stuart 2002)

6 Las personas que se incluyen en la base de la pirámide poblacional son las que sobreviven con menos de 2 dólares USD diarios.

7 Poco probable que se logre en el caso de África. (Munich Re 2005).

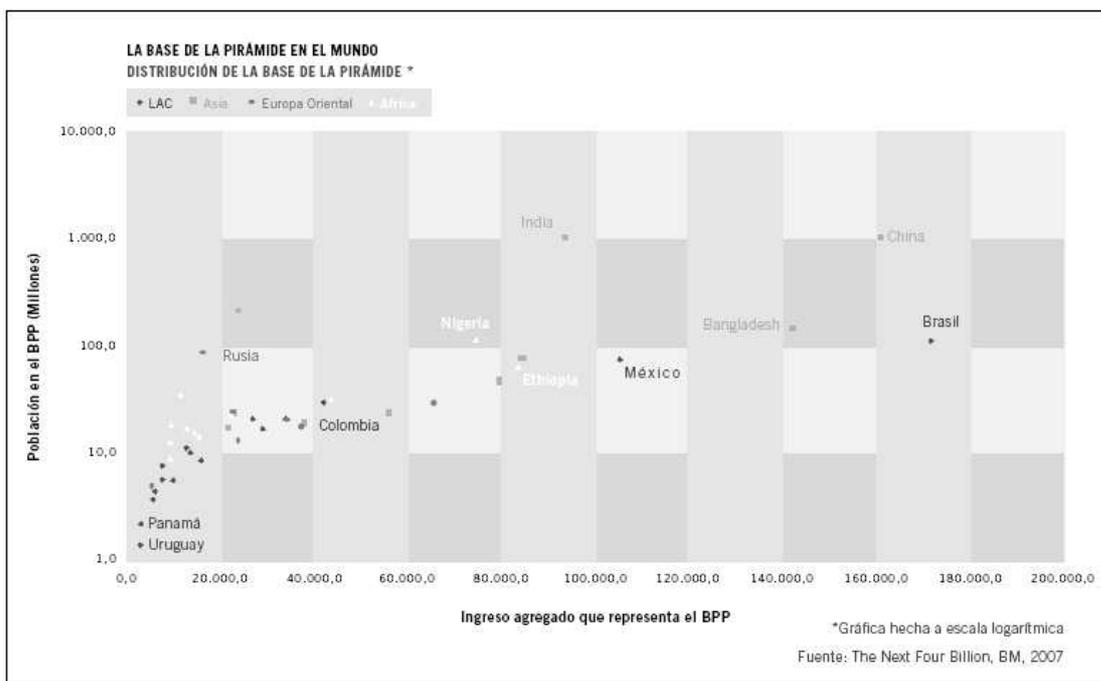


Figura 5.- Distribución de la base de la pirámide en el mundo. Fuente: the Next four Billion. (Al Hammond 2007)

Teniendo en cuenta tanto el número de personas, cuatro mil millones, como el volumen de ingresos, cinco mil millones de DUS, parece claro que las compañías de seguros tradicionales han comenzado a valorar este potencial de negocio como estratégico para ganar cuota de mercado a medio plazo, y mejorar su producción con criterios de rentabilidad pura, enfocando sus planes de negocio hacia estos segmentos de menores ingresos.

Se añade, entonces, un tercer factor de potenciación de los microseguros, el empresarial de negocio, que se suma al de la filantropía y la responsabilidad social.

A continuación, vamos a analizar algunas actuaciones de carácter público, relevantes en la potenciación de los microseguros, que tienden a cubrir necesidades de tipo social y sanitario, principalmente, pasando posteriormente a hacer el mismo análisis de las actuaciones que han tenido su origen en iniciativas de tipo privado, en sus distintas variantes.

1.2.1. Programas Estatales de carácter público.

Como punto de partida, mencionar que las iniciativas de los organismos públicos estatales son básicas para que los microseguros se puedan desarrollar adecuadamente, tanto desde enfoque de los Órganos Supervisores como del propio Regulador.

Igualmente, procede hacer una reseña singular a los programas gubernamentales de ayuda a los países en desarrollo, que, en coordinación con la sociedad Civil y el sector privado, aportan donaciones y colaboración a favor de programas concretos, donde tienen cabida los de potenciación de los microseguros de carácter social.

Como tendremos ocasión de analizar, a lo largo de este estudio, desde diversos Organismos Internacionales se presta una atención especial a los microseguros, como industria que aporta soluciones para las áreas de pobreza del mundo, destacando aquí, por sus trabajos e iniciativas, el Grupo de Consulta para la Asistencia a los Necesitados (CGAP), y su grupo de trabajo para los microseguros⁸, que desarrolla una labor de definición, informes, estudios de mercado, estadísticas, y aspectos relacionados con las orientaciones regulatorias, entre otros cometidos, referidos en exclusiva al sector de los microseguros.

Los resultados del grupo de trabajo de los microseguros del CGAP aportan criterios que sirven de referencia general en el tratamiento del producto y el mercado.

A fin de trasladar realidades prácticas de la intervención pública y de los resultados de la misma, analizamos, resumidamente, algunos casos recogidos en el trabajo de Martina Wiedmaier-Pfister y Arup Chatterjee, incluidos en el “Compendio de Microseguros” de C.Churchill, Pág. 500. (Churchill 2006)

A. India:

A partir de las modificaciones normativas en materia de seguros, implantadas en el año 2000, en el que se liberaliza el mercado, el microseguro adquiere carta de naturaleza formal, y las posteriores reformas, especialmente la del 2005, permitirán ir avanzando en la consolidación de un mercado del microseguro.

Según la reforma del 2000, las aseguradoras formales están obligadas a asignar un porcentaje de su cartera de seguros a las personas del “sector rural y social”, atendiendo precisamente al colectivo de los hogares más pobres y, consiguientemente, de menor poder adquisitivo.

Del resultado de esta normativa, de obligado cumplimiento para las compañías aseguradoras tradicionales, todas ellas participan en la comercialización de los microseguros, en mayor o menor medida, incorporando innovaciones que hacen que la experiencia de promoción y desarrollo de los microseguros en ese país, desde el año 2000, sea un referente mundial.

Otra actuación positiva del regulador, pero en este caso con efecto en el canal de comercialización del mismo, es la normativa específica para los agentes, permitiendo una comercialización más amplia y el acceso a núcleos de población distantes y aislados, de manera que los agentes locales pueden actuar en nombre de una aseguradora regulada ofreciendo una amplia gama de productos en sus puntos de venta.

En este trabajo, más adelante, haremos un análisis detallado del caso de La India, como experiencia especialmente representativa en el sector de los Microseguros.

⁸ El CGAP es un consorcio de donantes que incluye al Banco Mundial, tiene su sede en Washington DC, con un grupo de trabajo en materia de microseguros, working Group on Microinsurance, fundado en el 2001, y comprende a consultores, expertos y a los representantes de las agencias y organizaciones de donantes, cuyo objetivo es ampliar la protección de seguros a las personas con bajos ingresos.

B. *Brasil:*

Otro caso significativo, en la línea de intervención pública, es el de Brasil, donde el supervisor de seguros creó un producto de vida colectivo para el mercado de escaso poder adquisitivo, incorporando incentivos fiscales, IVA cero, para los seguros de vida dirigidos a esos colectivos, lo cual ha propiciado la masificación del microseguro de vida.

C. *Filipinas:*

En este país, el regulador, la Comisión de Seguros de Filipinas, incorporó enmiendas a la Ley de Seguros, creando una nueva categoría de aseguradoras, las Asociaciones de Beneficios Mutuos, a las que rebajaba las exigencias de capital, con ajustes de la supervisión basada en el riesgo. (En 2007 ya se habían registrado 23 ABMs, y las solicitudes seguían tramitándose).

D. *Mención especial de los microcréditos sociales:*

Desde una enfoque general de los Microcréditos sociales, también se están dando actuaciones públicas bastante generalizadas, buscando la potenciación de los microseguros como complementarios de los planes públicos de aseguramiento, que en muchos casos han demostrado ser poco eficaces.⁹

Un mecanismo utilizado desde los organismos públicos es el de las subvenciones directas o los tratamientos fiscales favorables, instrumentos que, bien gestionados, permiten dar un fuerte impulso al microseguro, siempre que vayan acompañados por medidas favorables de tipo regulatorio y de supervisión.

En el desarrollo de este trabajo tendremos ocasión de hacer un análisis y valoración del papel que los dirigentes locales e internacionales han de asumir para superar las barreras que obstaculizan el desarrollo de los microseguros, como instrumento de ayuda para paliar la “pobreza”

1.2.2. Iniciativas de carácter privado.

Las iniciativas de carácter privado las podemos analizar en base a los distintos operadores que intervienen en la actividad aseguradora¹⁰, así:

A. *Las Instituciones Microfinancieras. (IMF)*

Los más relevantes operadores formales, por el volumen de microseguros de vida relacionados con el microcrédito, son las Instituciones Microfinancieras, las cuales pueden hacer el papel de aseguradores directos y distribuidores del producto, a través de sus redes comerciales de microfinanzas, u operar únicamente como canales de distribución.

9 Tienen un tratamiento diferente y se concretan básicamente en los microseguros de salud, como complemento de la asistencia pública sanitaria.

10 Pueden actuar como aseguradores y comercializadores, o solo como comercializadores, sin asumir los riesgos.

Los microseguros de vida han crecido exponencialmente de la mano de las IMF, en cuanto que han nacido como un complemento necesario a los microcréditos, pero con un diseño más enfocado a la cobertura del riesgo, para la Entidad Microfinanciera, que como un producto de protección del titular del microcrédito y su entorno directo. (Ambos intereses son compatibles en cuanto que aporta la seguridad de cobro para la IMF y liberan a los herederos de las deudas por el microcrédito.)

B. Las Mutuas.

La mayoría de proveedores de microseguros en el mundo son instituciones mutuales pequeñas, cuyos clientes son a la vez miembros de la mutua, con voz y voto en la misma. (Churchill 2006 Pág. 336), con características que las asimilan a las cooperativas, pudiendo centrarse solo en la actividad de los microseguros o, en general, en todo tipo de servicios financieros.

Un estadio superior serían las asociaciones de mutuas, pudiendo establecerse estructuras más amplias, que abarcan a colectivos de mayor tamaño.

Las mutuas están gestionadas profesionalmente, siendo los propietarios los mismos asegurados, con una regulación interna y la particularidad de la gran cercanía con los segmentos de pobreza. Dan cobertura a 2,5 millones de personas. (Microinsurance Centre 2007)

C. Compañías de seguros:

Nos referimos a los aseguradores comerciales, especializados, que operan en amplios mercados, tanto a nivel nacional como internacional.

En este momento, con los datos del 2006, aportaban una cobertura, en microseguros de vida, para 38 millones de personas. (Microinsurance Centre 2007)

Dado el potencial de negocio, con un mercado de 4 mil millones de habitantes y 5 mil millones de USD en ingresos, las Compañías de Seguros tradicionales enfocan sus planes estratégicos hacia estos segmentos de población con bajos ingresos, y siempre con un criterio de rentabilidad a corto y medio plazo, siendo previsible un crecimiento de coberturas elevado en los próximos años.

En algunos casos el regulador obliga a que estas compañías de seguros atiendan, en una proporción determinada, a estos segmentos más desfavorecidos, como hemos visto en el caso de India.

En otros casos existen subvenciones directas o tratamientos fiscales más favorables, siempre y cuando la actividad de las compañías de seguros atienda a estos grupos de población con menores ingresos, como hemos visto en el caso de Brasil.

D. Otros operadores informales:

Tenemos una tipología de operadores que, o bien asumiendo los riesgos y comercializando, o tan solo comercializando, operan sin estar sometidos a la regulación específica que se requiere para ejercer la actividad aseguradora.

Su funcionamiento consiste en dar la cobertura mínima ante situaciones de riesgo en un entorno local, teniendo su origen en los gremios profesionales locales, los familiares y las amistades más cercanas.

En este apartado podemos incluir, también, las Organizaciones de base comunitaria, CBOs, Community –Based Organizations, dando cobertura a 0,7 millones de personas, las NGO's, que atienden a 9,8 millones de asegurados, y los grupos de autoayuda (SHG's) Self Help Groups.¹¹ (Microinsurance Centre 2007)

El aspecto positivo de estos operadores informales es la cercanía y el conocimiento, tanto de los asegurados como de los riesgos/siniestros que asumen, siendo la parte negativa la referida a la limitada capacidad de asumir los riesgos, la falta de profesionalidad en la tramitación de las pólizas y el cálculo de las primas, y la falta de garantías que supone no estar sometido al control del Regulador/Supervisor.

Los aspectos negativos generan una mayor inseguridad e indefensión a las personas que dan servicio, propiciando situaciones que no favorecen en absoluto a la buena imagen de los microseguros y al desarrollo de un sector de seguros para los “pobres”.

1.2.3. De la responsabilidad Social Corporativa a los microseguros.

Nos encontramos con que los distintos acercamientos a posiciones sociales, por parte de las entidades financieras y de las compañías de seguros van conformando una serie de valores que podríamos llamar “reputacionales”, representando los “intangibles” de las mismas, con vocación de ser medidos en términos económicos, calculando lo que pueden representar dentro de las magnitudes económicas de las compañías. (Castello 2004)

En la línea del párrafo anterior se han desarrollado, con carácter formal, modelos internos de Responsabilidad social Corporativa que afectan a todas las partes implicadas, Stakeholders, incorporando fórmulas de comunicación transparentes entre ellos.

Los programas de R.S.C incluyen desde los códigos de conducta internos, en los distintos niveles, hasta las actuaciones de tipo social, mediante diversos cauces.

Dependiendo del nivel de implantación y el grado de ejecución, la valoración final del programa de responsabilidad corporativa será uno u otro, afectando directamente a la imagen corporativa de la empresa.

La responsabilidad Social corporativa incorpora códigos de conducta, buen gobierno, auditorías sociales, planes de desarrollo sostenible, filantropía estratégica, marketing con causa social, y, en definitiva, toda una serie de comportamiento más éticos, más sostenibles, y más respetuosos con el medio ambiente.

¹¹ Aquí incluiríamos cualquier otro operador local, específico, que pueda dar un servicio de microaseguramiento atípico, siendo muy difícil hacer una cuantificación de personas a las que dan cobertura.

Tomando como referencia el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el tema, titulado “*Instrumentos de información y evaluación de la responsabilidad social de las empresas en una economía globalizada*”, vemos que se define la R.S.E., como la “*plasmación microeconómica del concepto macroeconómico del desarrollo sostenible*”.

La entrada de las aseguradoras tradicionales en el mercado de escaso poder adquisitivo ha sido promovido, internamente, como resultado de los citados procesos de trabajo sobre la responsabilidad corporativa, donde el compromiso social adquiere un relevancia significativa, y hace que se actúe poniendo el foco en los mercados y segmentos de mayor pobreza, cuestionándose el principio de maximización de los márgenes de rentabilidad, propios de la actividad comercial.

Se incorpora el cambio conceptual de la responsabilidad social de la empresa, pasando del paradigma de “*incrementar al máximo los beneficios*” (Friedman 1970) a la aceptada en nuestro entorno europeo, que la considera como “*una valiosa herramienta para construir, entre todos, un mundo mejor.*”

Desde un enfoque comercial y de rentabilidad, siguiendo el modelo tradicional, parece claro que los márgenes de rentabilidad, en los microseguros, serán menores que en la actividad aseguradora convencional, dado que las coberturas de riesgos serán de menor importe al igual que las primas recaudadas, jugando en menor medida la economía de escalas de los grandes números.

Este nuevo producto, el microseguro, obliga a buscar modelos de bajo coste, simplificados y tecnificados, con unos canales de distribución singulares, y coberturas de riesgos y primas que permitan alcanzar niveles de accesibilidad y sostenibilidad suficientes.

Como tendremos ocasión de valorar, lo que en un primer momento nace como un proceso de acercamiento al mundo de la pobreza, con tintes sociales, posteriormente, y de forma progresiva, se está convirtiendo en una estrategia de expansión comercial.

El atractivo comercial de este mercado potencial es el que se deriva de la aportación al negocio primario de las compañías aseguradoras tradicionales, en el medio plazo, haciendo que los microseguros vayan evolucionando como productos que aporten mayores márgenes de rentabilidad, a la vez que permiten que se vayan superando los niveles de pobreza, con el consiguiente crecimiento de la capacidad adquisitiva de los clientes. (Estaríamos en un “*circuito virtuoso de riqueza*”.)

CAPÍTULO 2. ANTECEDENTES Y ESTADO DE LA CUESTION

2.1. Antecedentes.

Los logros alcanzados por los hombres y sus actividades se han visto amenazados por elementos de la naturaleza o por actos generados por el propio hombre, para los cuales no hay siempre una forma de control.

Somos conscientes de que el hombre tiene “*distintas alternativas*” para protegerse de las situaciones de riesgo, así tenemos:

- A. *Las mejoras técnicas y de seguridad que se incorporan a las situaciones de riesgo:* Se trata de reducir las probabilidades de sufrir pérdidas o daños, tanto en las personas como en las propiedades, Ej. controles de calidad en la construcción, inspecciones técnicas de vehículos, normativa de seguridad e higiene en el trabajo, etc.
- B. *Instrumentos financieros:* En este apartado tenemos los productos financieros relacionados con el ahorro y la previsión ante posibles situaciones o eventos desfavorables.
- C. *Los seguros:* En este epígrafe es donde vamos a centrar los desarrollos siguientes y , dada la particularidad del segmento al que van dirigidos, los focalizamos en el aspecto “*micro*” de los mismos.

Lo cierto es que los eventos negativos vulneran la situación personal y patrimonial de las personas, siendo el efecto más grave en el segmento de los más pobres, dado que los eventos desafortunados, como la perdida de empleo, accidentes, y desastres naturales, entre otros, dejan totalmente desamparadas a las familias, que vuelven de nuevo a situaciones de máxima pobreza y exclusión, de las que penosamente estaban saliendo antes del siniestro.

Cuando nos referimos a los segmentos de menor poder adquisitivo, no podemos olvidar el objetivo esencial de lograr su inclusión financiera, desde una doble vía, así:

- A. Incrementando, mediante productos financieros como los microcréditos, las oportunidades para salir de las situaciones de pobreza.
- B. Tratando de reducir la vulnerabilidad de las familias pobres, mediante productos como los microseguros. (Jiménez 2007)

Una característica esencial de los microseguros financieros es el de la autosostenibilidad, con independencia de que, en su origen, puedan contar con ayudas o subvenciones, tanto públicas o privadas. Tendremos ocasión de desarrollar este punto, pero es conveniente detallar que cuando nos referimos a los microseguros comerciales, estamos pensando en un producto que tienen vocación de sostenibilidad, “per se”.

Para que sea viable la opción de los microseguros¹², dado que hemos visto que no es la única, es fundamental que se den “dos condiciones”, así

“Conciencia de la necesidad de cubrirse contra determinados eventos, habiendo valorado el riesgo que supone el no hacerlo”. En este punto tenemos que valorar la poca cultura existente sobre los seguros en los países en desarrollo, donde se junta el desconocimiento y la falta de confianza, que en algunos casos se ve reforzada por alguna mala experiencia anterior.

“Un mínimo nivel de ingresos, suficiente como para destinarlo al pago de las primas”. Cuando nos referimos a los segmentos con menor poder de rentas, tenemos que valorar que el destino de los ingresos irá primeramente a la adquisición de los bienes de primera necesidad, como la comida, la ropa, la vivienda y los gastos relaciones con la salud,..etc. Si la prima del seguro es un lujo que la familia no se puede permitir, estaremos ante una situación de exclusión financiera, que hace inviable el acceso a este producto.

Hasta que no se cumplen las dos condiciones que hemos señalado, no tendremos un mercado preparado para los microseguros, y la demanda será inexistente, con independencia de la oferta de productos, que no tendrá la respuesta que se pretende.

Hemos de subrayar la importante labor realizada por el sector microfinanciero, IMF's, propiciando una cultura financiera mínima, extensible a los seguros, a la vez que la accesibilidad a unos recursos mínimos, suficientes para hacer viable el destino de los ahorros al pago de las primas.

En la medida en que se va dando un mayor desarrollo económico y los microempresarios y autónomos van alcanzando unos mínimos de riqueza y bienestar, surge, de forma natural, la necesidad de preservar estos logros frente a contingencias que puedan destruir lo conseguido, con el peligro de volver a la situación de partida, en el umbral de pobreza.

Como aspecto positivo añadido, hemos de valorar que la seguridad de tener cubiertos los riesgos permite que los proyectos de creación de riqueza sean más intensos y de mayor calado, asumiendo mayores niveles de proyección financiera.

Es indispensable crear el sentimiento de “necesidad de protección”, rebajando así la vulnerabilidad de los asegurados ante determinados eventos básicos, como los casos de muerte o enfermedad.

12 Vamos a considerar, a efectos de este estudio, a todos los microseguros como financieros, salvo que se detalle su carácter social.

El mercado de los microseguros ha de ir iniciándose desde el impulso del Regulador, creando productos accesibles, aunque inicialmente las coberturas no sean muy amplias, buscando la proporcionalidad necesaria para que sea un producto sostenible.

Tenemos diferentes definiciones de los microseguros, que coinciden en los conceptos básicos, de los que seleccionamos, como primera referencia, el que aporta el Centro de Apoyo a las Innovaciones Financieras-AFIN- de Bolivia, que los define como *“Aquellos productos de seguros accesibles y diseñados especialmente para cubrir riesgos a los que se encuentran expuestas personas o grupos que perciben bajos ingresos”*

Posteriormente, y dentro del contexto de cada capítulo, incorporaremos otras definiciones, que inciden en los aspectos distintivos de estos seguros y del segmento al que se dirigen..

2.1.1. Origen y primeras experiencias en los microseguros.

Si buscamos el origen remoto de los microseguros, tendremos que remontarnos a principios del siglo XX, con los seguros industriales que se comercializaban en las puertas de las fábricas los días de paga del salario, y un ejemplo significativo es el caso de la Compañía de Seguros Metropolitan Life Insurance Company, que en ese momento era la compañía de seguros más grande del mundo. El seguro industrial jugó un papel importante en el desarrollo de la cultura de los seguros, y, en ese momento, facilitó un desarrollo sostenible de la economía. (Microinsurance Centre 2007 Pág. 2)

Este origen, remoto y más bien genérico, está lejos del enfoque que estamos planteando hoy, por lo que tendremos que ir a un origen más reciente, el de la última década del siglo XX, que nos sitúa en el nacimiento de las instituciones microfinancieras y el desarrollo de los microcréditos.

En los países más pobres, el sentimiento de especial vulnerabilidad ante eventos no previstos no era tratado de forma preventiva, sino que, a pesar de sufrir experiencias negativas frecuentes, se contemplaba dentro de los procesos solidarios de colaboración y apoyo, en círculos de familia o amistad, pero no constituyendo un modelo igual a los seguros que conocemos.¹³

Estas situaciones de riesgo se trataban compartiéndolas a nivel de grupos, y actuando vía modelos informales, con un fondo similar a los seguros.

Las formas de compartir y socializar los riesgos son, en muchos casos, resultado de tradiciones que se van trasladando entre generaciones, con un arraigo especial en los entornos rurales.

Estos modelos locales tienen importantes limitaciones, dado que tan solo pueden cubrir una parte de las pérdidas, y siempre que no sea alguna catástrofe general.

13 Esta situación se mantiene, en gran medida, en la actualidad, y sigue siendo una asignatura pendiente, sobre la que plantearemos una propuesta de “esquema de transformación”, como forma de conectar la actividad microaseguradora informal y la regulada formal.

Aquí vamos a obviar estos acercamientos alternativos y nos fijaremos en los orígenes del los microseguros formales, considerándolos como servicios que se incluyen en las estrategias de inclusión financiera, y ahí juega un papel fundamental el proceso de acercamiento realizado por las Instituciones Microfinancieras.

Para ilustrar el proceso financiero global, en el que se incluye el microaseguramiento, vamos a incorporar la siguiente figura:

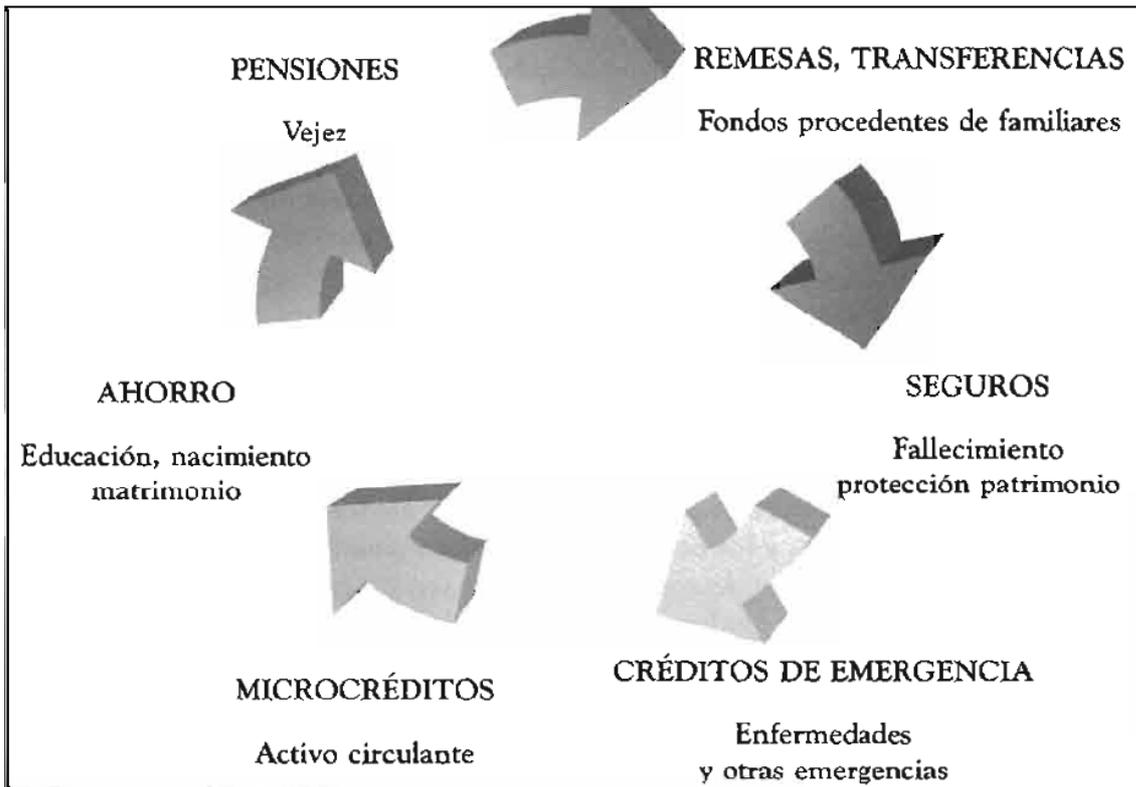


Figura 6.- Circulo de la inclusión financiera. Fuente: Adaptado de Wright. GAN 2005

Como vemos del gráfico, en este círculo se incorporan los productos de inclusión financiera, orientados al incremento de las oportunidades, como es el caso de los créditos de emergencia o los microcréditos, los productos de ahorros, así como las provisiones para pensiones y las transferencias de fondos, vía remesas de familiares.

Este círculo solo puede estar cerrado si incluimos los productos que reducen la vulnerabilidad de las familias, preservando que todo el proceso se complete con los seguros.

Este proceso, que hemos representado en el gráfico, se rompe por circunstancias como la muerte u otras que lleven a la ruina a la persona o familia, siendo este el sentido del nacimiento de los productos de aseguramiento, que surgen de forma casi natural. (Albarrán 2007)

Este proceso de la Figura 6 nos lleva a otra definición de los microseguros, la que elabora el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres, del Banco Mundial, que define a los microseguros como *“aquellos que protegen a la población con bajos ingresos frente a los peligros inciertos, a cambio del pago de primas de forma regular, que son proporcionales a la probabilidad y al coste del riesgo asumido”*

En esta definición se identifica, como diferenciador, el segmento al que van dirigidos los microseguros, *“la población con bajos ingresos”*, incorporando los fundamentos conceptuales de los seguros tradicionales, como el peligro incierto, la regularidad del pago de las primas, y la proporcionalidad de las mismas con la probabilidad del siniestro.

Recordando los criterios generales de los seguros, es importante la viabilidad de la agrupación de titulares o personas sometidas al mismo riesgo y el reparto de las consecuencias adversas entre todo el colectivo. Igualmente, la aplicación de los modelos estadísticos, las tablas actuariales, y los criterios técnicos generales, que jugaran un papel importante al efecto de acotar los riesgos y ajustar las primas proporcionales a los mismos, siendo aplicables las llamadas *“leyes de los grandes números”*.

La problemática que se plantea en los microseguros es la del desconocimiento de la siniestralidad y la vulnerabilidad del colectivo que se atiende, siendo inexistentes o poco fiables los datos estadísticos, que impiden los desarrollos actuariales.

Como vemos, pueden romperse, en los microseguros, los criterios generales, siendo importante y decisiva la regulación, general o específica, sobre la que se ha de basar toda la actividad, al igual que la labor supervisora, aportando la seguridad necesaria para los asegurados.

Como un elemento más de la definición, consideramos la protección como *“la transformación de una pérdida probable en un pago cierto transfiriendo el riesgo a una aseguradora”* (Albarrán 2007).

Dentro del proceso de iniciación de los microseguros, un escalón previo ha sido el desarrollo de los microcréditos, a los que se asociaban los seguros de créditos de vida, que en muchos casos eran obligatorios para la concesión del microcrédito.

Si *“relacionamos la actividad microaseguradora con los microcréditos”* y las Instituciones microfinancieras, deberemos tener en cuenta tres referencias especialmente representativas, así:

1. *Asamblea General de las Naciones Unidas de 1998*: En dicha Asamblea se establece el año 2005 como el año Internacional de los microcréditos. Este referente nos vale como punto de salida, igualmente, para los microseguros, evolucionando de la mano de ese producto, como ligado al mismo.
2. *Desarrollo singular de los microcréditos en la India*: En La India, de la mano de Mohamed Yunus, premio Nóbel de la paz en el 2006 y fundador del Grameen Bank, y posteriormente, con toda la normativa establecida desde el año 2000, liberalizándose el mercado de los seguros y estableciendo una cuota obligatoria de microseguros.

3. *El caso de Bolivia:* Tiene especial relevancia el proceso seguido en 1992, cuando la NGO Boliviana PRODEM creó Banco Sol, el primer banco comercial dedicado a servir al mercado de bajos ingresos. Este hecho inspiró, por lo menos, a otras 39 NGO's a crear instituciones financieras reguladas (Fernando 2004). En esta línea, veremos como se van desarrollando en Bolivia los microseguros, como un producto financiero sostenible.

Los precedentes que hemos señalados nos dan la pauta del nacimiento de los microseguros, como productos asociados a los microcréditos, como primera modalidad de inicio.

En un primer momento, los microseguros solo cubren los riesgos asociados al fallecimiento, siendo más un producto de protección del prestamista que de protección del asegurado. Se incorporan las primas en la cuota de pago de los microcréditos, con lo que supone, en muchos casos, un desconocimiento del producto por parte del asegurado.

Como tendremos ocasión de analizar, posteriormente se desarrollarán los microseguros hacia riesgos asociados al fallecimiento, a contingencias de salud o discapacidad, riesgos relacionados con bienes materiales, y los relacionados con actividades agrícolas y ganaderas.

2.1.2. Doble enfoque de los microseguros:

Un aspecto importante es el doble enfoque de los microseguros, coincidiendo en el segmento de menor capacidad de ingresos, pero con una visión distinta si lo consideramos como un producto con sentido propio, en sí, o como un complemento de la asistencia social que encaja dentro de los cometidos Estatales de carácter publico.

Vamos a representar gráficamente estos dos enfoques de los microseguros, siguiendo la figura 7.

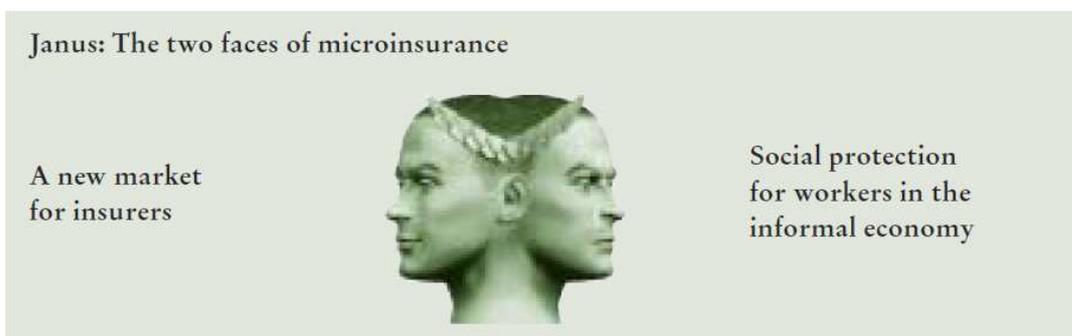


Figura 7.- Las dos caras de los microseguros. Fuente: C.Churchill 2006

2.1.2.1. Como extensión de la protección social:

A falta de los debidos esquemas nacionales, o siendo estos incompletos, los microseguros cubren aspectos de protección social fundamentales, de los que destacaremos los que inciden en los siguientes aspectos, así:

- 1- En el sistema de salud público.
- 2- Prestaciones por desempleo y servicios asistenciales
- 3- Pensiones para las personas mayores
- 4- Protección a los menores e incapacitados
- 5- Otras genéricas de tipo social.

No podemos perder de vista que las capacidades de los gobiernos de los países en desarrollo son limitadas, y los esquemas de protección social son mínimos o inexistentes.

Un aspecto que distingue a este enfoque social de los microseguros es el relacionado con el principio de la autosostenibilidad, que no se cumple necesariamente, dado el sentido de complementariedad que incorporan en la atención de servicios asistenciales de carácter público. Juega un papel fundamental el apoyo económico directo o la subsidiación indirecta por parte del Estado o de los organismos de donantes.

En los microseguros financieros, como principio diferenciador, es fundamental la autosostenibilidad, por lo que los criterios de actuación son necesariamente distintos.¹⁴

Ambos modelos de microseguros, como hemos visto en la figura del gráfico, están representados en las dos caras, pero con un mismo cuerpo, que plasma el objetivo común de “*reducción de la vulnerabilidad de los pobres*”. (Churchill 2006)

En cuanto a la trascendencia del enfoque social de los microseguros, hemos de subrayar que más de la mitad de la población de los países en desarrollo está excluida de cualquier tipo de protección de seguridad social, destacando negativamente la África Subsahariana y el Sur de Asia, donde la cobertura de algún tipo de seguridad social no supera la franja del 5 al 10% de la población laboral. (ILO, 2001)

Abundando en los aspectos sociales, tengamos en cuenta que la mayor parte de la economía es informal, y eso supone que la actividad laboral y la industrial no están reguladas, careciendo de procesos recaudatorios desarrollados, por lo que es muy difícil conseguir los recursos suficientes para facilitar servicios básicos, como puede ser el sanitario.¹⁵

14 Es viable contemplar una sostenibilidad a corto plazo.(No necesariamente inmediata)

15 A mayores, la falta de infraestructuras sanitarias hace poco viable un modelo sanitario de mínimos.

Un aspecto significativo es el que se refiere a la articulación de actuaciones públicas y privadas, dentro de las dos facetas, estableciendo áreas de convergencia, con una perfecta coordinación de esfuerzos, tanto públicos como privados, en aspectos que afectan a :

- 1- La demanda de microseguros: Es escasa y difícil de promoverla e identificarla.
- 2- La subsidiación: Correcciones, mediante subsidios públicos, de problemas de mercado, como el tratamiento singular de las zonas rurales más alejadas.
- 3- Normativa Laboral: Integración de los modelos laborales informales dentro de un sistema formal y regulado

2.1.2.2. Como producto para el segmento de población más desfavorecido:

Estaríamos ante un producto con un modelo de negocio específico, que tiene la particularidad de ir dirigido a un segmento singular, las personas con menores recursos, y con un objetivo doble, permitir la accesibilidad al seguro a un segmento excluido históricamente, y lograr una sostenibilidad basada en la rentabilidad directa del producto.

Es importante distinguir los subsegmentos donde los microseguros son financieramente sostenibles, de aquellos donde es indispensable algún tipo de subvención, lo cual nos lleva a que el microseguro, entendido en su aspecto financiero, no tiene como destinatario a los estratos de pobreza extrema, donde no podría expandirse y sería inviable su implantación.¹⁶

Como reseñas del carácter financiero de los microseguros, seguidamente incorporamos dos definiciones significativas, que aportan la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, IAIS , que los define como “*seguros para la población de bajos ingresos, proveído por una variedad de entidades, de acuerdo con las prácticas de la industria generalmente aceptadas*”, y la SUSEP de Brasil que los denomina como “*productos y servicios financieros adaptados a la realidad de la población de baja renta y de los microemprendedores formales e informales, enfatizando que se trata de seguros simplificados y de bajo costo.*”

Los microseguros cubren diferentes riesgos, en razón de los cuales tenemos distintas variantes, así: Los microseguros de vida, los de la incapacidad, salud y asistencia médica, daños en propiedades, cosechas agrícolas, ganado,....etc.

Podemos considerar algunos aspectos de los microseguros que son generales y distintivos frente a los seguros tradicionales. (C Churchill 2006 Pág. 23)

1. *La relevancia de los riesgos cubiertos*: Tenemos que tener en cuenta que los recursos de los que disponen los asegurados son muy escasos, por lo que han de destinarse a cubrir los riesgos sobre los que son más vulnerables y que más les pueden perjudicar. Es básico un conocimiento local de estas necesidades, relacionadas directamente con la demanda.

16 El enfoque social tendría cabida en estas situaciones de extrema pobreza, pero esto marca una diferencia clara.

2. *Minima exclusión*: hay que cambiar el criterio de exclusión convencional, basado en los titulares de alto riesgo. Esto supone ajustar las coberturas y las pólizas al riesgo, dando una alternativa de viabilidad mínima.
3. *Primas accesibles*: Este es un punto decisivo, ya que la viabilidad de la contratación vendrá por el importe de la prima. Al efecto de ajustarla, ha de corresponderse con niveles de cobertura reducida y proporcional, con un sistema de cobro muy flexible y en muchos casos irregular, al tener que estar ajustados a los ingresos del titular.
4. *Búsqueda de coberturas grupales*: Mejoran la accesibilidad, dado que rebajan las primas a pagar, a diferencia de lo que puede ser el acceso individual.
5. *Claridad en la normativa y las exclusiones*: El lenguaje documental ha de ser claro y las reglas de exclusión muy concretas y explicadas, al efecto de que no se produzcan incidencias en las reclamaciones, con el efecto negativo de imagen que conlleva.
6. *Facilidad de tramitación de las reclamaciones ante los siniestros*. El proceso ha de ser sencillo y fácilmente tramitable.
7. *Estrategias para superar la resistencia al aseguramiento*: La manera de lograrlo pasa por la educación financiera de los clientes, siendo importante la labor previa realizada por las instituciones microfinancieras con los microseguros.

Todas estas premisas son generales para las dos aproximaciones, que se tratan de fundir en una única, con la finalidad de lograr que los microseguros ayuden a los pobres y, siguiendo las argumentaciones de C.Churchill (Churchill 2006), puedan, a la vez, ser definidos como los seguros que “*vuelven a sus bases o fundamentos*”.¹⁷

2.2. Estado de la Cuestión.

Vamos a analizar, a continuación, las experiencias más significativas, que agrupamos, a efectos de este estudio, en tres modelos con base geográfica y sociocultural, así tenemos el modelo Asiático, el modelo de América del Sur y Caribe, y el del Continente Africano.

Hemos tomado esta referencia geográfica entendiendo que contempla unas coincidencias culturales y sociales que permiten darle una unidad de enfoque de carácter práctico.

¹⁷ En terminología literal, an insurance “back to Basic” (Churchil 2006 Pág. 24 final)

2.2.1. Modelos:

Si buscamos los elementos comunes en los países en desarrollo, agrupados por rasgos socioculturales y ubicación geográfica, podemos distinguir tres modelos, así:

- 1- **El modelo Asiático:** Analizaremos la experiencia de La India, Bangladesh y China, como los más representativos.
- 2- **El modelo de America Latina y el Caribe:** Igualmente analizaremos los países más representativos, así: Perú, Colombia y Bolivia.
- 3- **Modelo del continente Africano:** Tendremos ocasión de analizar los aspectos generales y algunos casos singulares, teniendo como país de referencia a Uganda.

2.2.1.1. Experiencia Asiática. (Singularidad del desarrollo en La India , Bangladesh y China)

Vamos a contrastar cual es la implantación de los microseguros en Asia, distinguiendo el peso de los distintos países y el nivel de desarrollo, para ello vamos a incorporar el grafico siguiente, que nos da una imagen general.

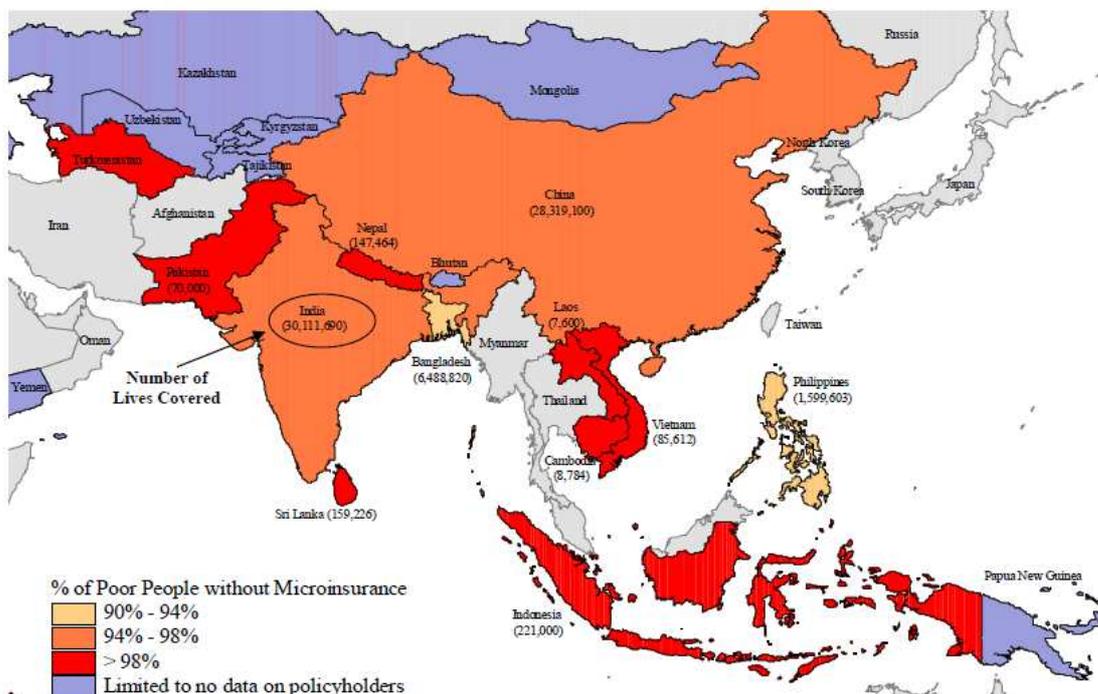


Figura 8.- Mapa de cobertura de vidas por microseguros en Asia. Fuente: The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord 2007 –Microinsurance Centre-

Según los datos de este mapa, tenemos un total de 67,2 millones de personas cubiertas con microseguros en Asia, de las que 57,9 millones se estima que viven con ingresos inferiores a los 2 dólares US diarios. (Microinsurance Centre 2007)

A continuación, en el siguiente cuadro, veremos el peso que representan los distintos países, destacando La India y China, tanto por el número de asegurados como por el alto potencial de crecimiento, en razón del número de habitantes.

Es significativo el alto porcentaje de personas en situación de pobreza que no tienen coberturas de microseguros, que en el caso de La India o China representan un porcentaje superior al 90%.

La cobertura media de la gente pobre en esta área geográfica es de un 2,7%, quedando sin cobertura de ningún seguro el 97,3% de todas las personas con bajos ingresos. (Microinsurance Centre 2007)

PAISES	ASEGURADOS (Mills.)	PESO %
India	30,1	44,8
China	28,3	42,1
Bangladesh	6,5	9,7
Filipinas	1,6	2,4
Indonesia	0,2	
Nepal	0,1	
Vietnam	0,09	
Pakistán	0,07	
Camboya	0,01	
Laos	0,01	

Tabla 1.- Nivel de cobertura en los países Asiáticos, dentro de los 100 más pobres. Fuente: Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord 2007 (Microinsurance Centre 2007)

Del análisis de estos datos nos sale que India y China tienen el mayor peso en la aportación de titulares, mediante programas de microseguros. En el caso de China, el dato hay que interpretarlo conociendo que una sola Federación de Sindicatos, mediante la suscripción de pólizas grupales, da cobertura a 28 millones de personas, lo cual supone más de 1/8 del total de titulares de microseguros en los países en desarrollo.¹⁸

El país de referencia en Asia es La India, con un desarrollo singular y representativo de los microseguros, sobre el que tendremos ocasión de bajar al detalle y analizar detenidamente.

¹⁸ Este dato distorsiona los análisis, por lo que, en muchas de las valoraciones no se tiene en cuenta. (Singularidad atípica)

Otro dato significativo es el del papel que han asumido las diferentes alternativas de aseguradores en Asia, aportando para ello el siguiente cuadro, en el que veremos el peso que representa cada uno de los operadores.

Tipos de Aseguradores	Millones de asegurados	Peso en %
Comerciales	28,5	42,4
Comunidades de Base	0,2	
Informales	0,3	
Mutuas	1,4	
NGO's ¹⁹	36,8	54,8

Tabla 2.- Tipo de aseguradoras y lo que representan en el grupo de países más pobres de Asia.
Fuente: 2007 Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-

De estos datos concluimos la gran importancia de los aseguradores comerciales, que están desarrollando una labor de implantación de los microseguros de una forma positiva y progresiva, aunando las motivaciones sociales con las puramente comerciales, en mercados con un alto potencial de crecimiento. (Microinsurance C. 2007).

Igualmente destaca la labor de las NGO's, teniendo en cuenta la aportación singular de la Federación de Sindicatos de China, así como el modelo de las mutuas.

En Asia tiene especial relevancia el papel de las mutuas, que tienen su origen en las organizaciones de comunidad de base, Community Base Organization, CBO, que se fueron profesionalizando progresivamente, carentes de ánimo de lucro, siendo los propios asegurados miembros o parte del asegurador, en este caso la Mutua.²⁰

Según los datos totales de cobertura mediante esta modalidad, de mutuas, estaríamos en 2,5 millones de habitantes que son miembros de ellas, de las que la mayor parte, 1,4 millones, estarían solo en Asia. (Microinsurance C. 2007).

Se estima que este dato, para que sea fiel reflejo de la realidad, habría que multiplicarlo por 2 o 3 veces, dado que se carece de información suficiente ante la opacidad y resistencia a facilitar información por parte de estos operadores. (No existe información contrastada de lo que representa el peso de los operadores informales, por lo que las cifras de la tabla 2 tienen su fundamento cuantitativo en los microseguros formales.)

19 En este dato está incluido la federación de sindicatos de china, que aporta 28 millones de asegurados, distorsionando el dato, que se quedaría en tan solo 8,8 millones, representando un 23%, una vez deducida la cifra, igualmente, del total.

20 Han jugado un papel importante, sobre todo como canales de comercialización por su cercanía a los colectivos de bajos ingresos y a los segmentos de población aislados, de las zonas rurales. Su papel como asegurador es más problemático dada la baja capacidad de asunción de riesgos.

Otra información significativa es la que aporta la tabla siguiente, con la modalidad de contratos de microseguros en Asia, y tenemos así:

Modalidades de Microseguros	Titulares en millones	Peso en %
Vida	54,2	33,9
Accidente e Incapacidad	39,2	24,6
Propiedad e Indiciados	34,6	21,7
Salud	31,7	19,8

Tabla 3.- Modalidades de microseguros con lo que representan en los países más pobres de Asia. Fuente: Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-

En esta tabla podemos ver las modalidades más significativas, y como los microseguros de vida tienen el mayor peso, siendo los productos más desarrollados e implantados. Seguidamente, en los casos que vamos a analizar, tendremos ocasión de valorar las causas que han hecho que el seguro de vida sea el de mayor crecimiento desde el inicio de los programas de microseguros.

1. Singularidad de la Industria de los microseguros en la India.

1. 1. Antecedentes primeros.

Tenemos que remontarnos a la India Colonial de principios del s. XIX, cuando el gobierno británico crea un esquema de protección social para los oficiales destinados en ese país. Estos esquemas de protección social pueden ser uno de los puntos de partida para un desarrollo posterior, sirviendo de precedente remoto al modelo actual. (MicroInsurance C. 2007)

1. 2. Desarrollo hacia los microseguros.

El problema de la pobreza en la India, y las medidas para aliviarla, ha generado actuaciones, tanto a nivel interno, como veremos en las medidas gubernamentales de tipo regulatorio, como a nivel internacional, con la puesta en marcha de diferentes programas que están siendo implementados por las agencias gubernamentales, los donantes internacionales, organizaciones no gubernamentales y otras agencias privadas de desarrollo.

Como resultado de todos estos esfuerzos, el nivel de pobreza en la india se ha reducido, pasando de un 26% en 1999-2000 hasta el 22% en el año 2005, alcanzando el puesto 127 por riqueza, según el ranking de UNDP's.²¹

21 Datos del programa de desarrollo de las Naciones Unidas, United Nations Development Program. -Indices del 2005-

Un papel determinante lo ha protagonizado el movimiento de los microcréditos, iniciado con la actividad del Grameen Bank y el protagonismo personal del premio Nóbel de la paz , profesor Yunus, convirtiéndose en una revolución económica en las zonas rurales de mayor pobreza de la India.

Es igualmente destacable el papel que han asumido los Grupos de Autoayuda, Self Helps Grups, (SHG's), permitiendo acercar los productos financieros a los núcleos lejanos de la población rural.

El resultado del aumento de ingresos y patrimonio en los habitantes de rentas más bajas, en muchos casos fruto del proceso de expansión de las Instituciones Microfinancieras y los microcréditos, hace que se vaya generando una demanda de cobertura ante los riesgos a los que están expuestos.

En un primer momento, muchos de esos riesgos se cubren, parcialmente, vía aportaciones a las asociaciones de grupos de autoayuda, Self Help groups, o mediante alternativas de productos financieros de ahorro, pero progresivamente se produce un acercamiento hacia los microseguros, resultado de una mayor cultura financiera/aseguradora.

Las primeras experiencias no fueron positivas, dado que se generaron problemas en el proceso de reclamación de indemnizaciones de siniestros, especialmente en las zonas rurales alejadas, donde el acceso o la presencia física era compleja, lo cual provocó múltiples retrasos y quejas, aportando una imagen negativa de las aseguradoras, y el propio microseguro, cuestionándolo como una solución viable para los pobres.

Como dato relevante, procede cuantificar las inversiones que se han realizado en la industria de los seguros, así en el sector de los Seguros de Vida, a marzo del 2005, se habían invertido 4.284.520 millones de Rs y, en el sector de No Vida, la cuantía ascendió a 374.119,70 millones de Rs. (IRDA 2005)

La inversión de las cuantías que hemos indicado se ha destinado a seguros gubernamentales, seguros del mercado, y a los sectores sociales y de infraestructuras.

El papel que los microseguros van a jugar es doble, tanto reduciendo la vulnerabilidad de los más pobres como haciendo posible una más rápida recuperación, ante siniestros que les puedan perjudicar, ayudando al Estado a desarrollar las infraestructuras publicas que pueden sufrir deterioros por eventos incontrolados de la naturaleza.

1. 3. Hitos significativos.

Si nos situamos en la industria del seguro, tenemos unos momentos significativos de su evolución en la India, así:

1. *Año 1956*: El gobierno nacionaliza la industria de los Seguros de Vida.

Esta iniciativa parte del entonces primer ministro Nehru, como medida para extender el seguro de vida a lo largo de todo el país, de la mano del control público. El gobierno, en ese año, concentra las 240 aseguradoras que había nacionalizado y crea la Corporación de Seguros de Vida de la India. (Life Insurance Corporation of India, LIC)

2. *Año 1972*: Se nacionaliza la parte de los Seguros Generales, no vida.

Toda la actividad aseguradora pasa a ser controlada por la Corporación de Seguros Generales, GIC, y por sus cuatro subsidiarias, así: La Compañía de Seguros Limitados de la India Unida, La Compañía de Seguros Limitados Oriental, La Compañía Nacional de Seguros Limitados y la Compañía de Seguros Limitados de la Nueva India

3. *Año 1999*: Se crea la Autoridad de Regulación y Desarrollo de los Seguros.

La Insurance Regulatory and Development Authority, IRDA, será quién ejerza, a partir de ese momento, el control y el direccionamiento de la política de seguros en la India.

En el periodo posterior a la nacionalización, y en contra de la intención de Nehru, no se produce una generalización de los seguros de vida, cubriendo tan solo los segmentos de las zonas urbanas y a los empleados o pequeños empresarios y autónomos que estaban incluidos en la economía formal. Quedaban, por consiguiente, excluidos los niveles sociales más pobres, y a la vez más necesitados, que se concentraban en el medio rural y en la economía informal.²²

4. *Década de 1990 al 2000*: La asociación de mujeres autoempleadas:

El movimiento iniciado por la Asociación de mujeres autoempleadas, en la última década del s XX, promoviendo el valor y la importancia de acceder al seguro de vida para todos sus miembros, y la especial atención a facilitar el acceso a las personas con menos recursos y al entorno rural, sirvió como preparativo para las reformas que el gobierno introduce el año 2000.

5. *Año 2000*: La liberalización del mercado de los seguros en la reforma del año 2000:

La autoridad reguladora, IRDA, liberaliza el mercado asegurador, pero condicionando a las compañías extranjeras que quieran operar en el país a que lo hagan como participadas de las compañías Indias, estableciendo acuerdos de colaboración, aunque nunca la participación extranjera podría superar el 26% de las compañías locales.

²² El diseño de los seguros de vida se corresponde con niveles de renta más altos, con ingresos regulares, y centrados en el medio urbano.

Todo este cambio ha generado un proceso de sana competencia entre las compañías comerciales, al efecto de diseñar productos, incorporando innovaciones importantes y optimizando los canales de distribución.

6. *Año 2002*: Obligaciones de atención del sector rural y social, según la normativa de la autoridad regulatoria, la IRDA.

En virtud de esta normativa, cualquier compañía de seguros que quiera operar en La India debe cumplir las siguientes obligaciones respecto a la atención en el sector rural y social, así.²³

- a. Graficas de pólizas obligatorias en el sector rural.

Años	% sobre pólizas suscritas
1	7
2	9
3	12
4	14
5	16

Tabla 4.- Porcentaje de pólizas obligatorias de microseguros de vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006

Años	% sobre pólizas suscritas
1	2
2	3
3	5
4	
5	

Tabla 5.- Pólizas obligatorias para aseguradores de No vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006

- b. Graficas de pólizas obligatorias en el sector social.

Años	N° de vidas aseguradas en el año
1	5000
2	7500
3	10000
4	15000
5	20000

Tabla 6.- Para aseguradores de Vida y No Vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006

²³ Estos eran los segmentos a los que no se pudo atender, quedando excluidos, durante el periodo posterior a la nacionalización. (Objetivo básico de los planes del Primer Ministro Nehru)

Se da carácter retroactivo a esta normativa, afectando incluso a aquellos operadores que iniciaron su actividad a partir del acta del IRDA de 1999.

Con la obligada cuota de asistencia, tanto a la población rural como a aquella socialmente desfavorecida, se pretende romper las barreras de exclusión que hacían inviable el acceso a los seguros por parte de las familias con menores ingresos.

El cumplimiento de estos compromisos obliga a las compañías de seguros comerciales a hacer un especial esfuerzo de diseño de productos y operativa, a fin de que puedan atender las necesidades de esos segmentos, compatibilizándolo con una rentabilidad mínima, que no suponga a subsidiar esa cuota obligada por ley.

Como medida complementaria cabe señalar la que determina que para las aseguradoras existentes a la fecha del acta de IRDA, tomando como referencia el año 1999, el volumen que se destinara a esos sectores, rural y social, no podrá ser menor del destinado el año anterior, tomando el dato al cierre del 31 de marzo del 2002, asegurándose así un mínimo de continuidad de la labor pública anterior.

Igualmente, dada la trascendencia que adquiere, se modifica la calificación de zona rural, considerándola a aquella que no esté calificada como área urbana, con órganos municipales, corporaciones, consejos cantonales o áreas de ciudad. Con esta medida se acota lo que se entiendo como zona rural a los efectos de los cupos obligatorios.

7. *Año 2005*: Regulación específica sobre los microseguros, de noviembre del 2005.

La IRDA promulgó la regulación específica sobre los microseguros el año 2005. Esta nueva normativa supone una auténtica revolución para el sector de los seguros en la India, convirtiéndose en campo de pruebas de organizaciones internacionales como ILO, el Banco Mundial, DFID, quienes comenzaron a propiciar, con mayor energía, programas de microseguros, con el aporte de garantías en aspectos de riesgos, así como de asistencia técnica.

Algunos aspectos de la regulación sobre las Instituciones de Microseguros, IM, han suscitado críticas, así se indica que el IRDA pasó de largo sobre algunos aspectos de especial importancia, como la falta de reconocimiento de los Grupos de Autoayuda, SHG, que no son reconocidas como entidades aseguradoras, y que actúan en su propio nombre. (N Jeyaseelan 2005)

En la nueva regulación quedan fuera los Programas de Aseguramiento de Gestión Comunitaria, que son los que en última instancia estaban actualizando los productos e incorporando innovaciones que los hacen operativos en los entornos locales donde se materializa la contratación.

Como una muestra de aspectos mejorables, tenemos la cuantificación de los límites mínimos de cobertura, fijados en las 5000 rupias, que para casos de seguros de salud, con hospitalización, se quedaría corta²⁴ y, por el contrario, para casos de seguro del ganado sería un límite excesivo, y aquí se pone el ejemplo del seguro de pérdida de dos cabras, que tendría un valor de 2000 rupias, muy en línea de lo que es un microseguro de un pastor de bajos ingresos, pero que no se puede materializar por aplicación del límite.

Ciertamente, el exceso de limitaciones para las entidades de microseguros condiciona la capacidad de innovar en los productos, algo fundamental para llegar a los clientes típicos del segmento que nos ocupa.

Otra crítica es la no diferenciación, en la nueva regulación, entre los requerimientos de capital de las compañías normales de seguros y las Instituciones de Microseguros, por lo que obliga, en muchos casos, a buscar refuerzos en aspectos de riesgos en las multinacionales de reaseguros.

Por último, en línea con los puntos anteriores, está la prohibición de entrada directa de flujos de inversión internacional y asistencia técnica dentro del sector, necesarias ambas para el desarrollo de los microseguros en las zonas rurales.

1. 4. Datos cuantitativos.

La estructura de operadores de la industria de los seguros ha quedado en 14 compañías aseguradoras de vida, a mayores 1 del sector público, 14 de no vida, a mayores 6 del sector público, y 1 reasegurador, con 1 del sector público.

Si nos vamos al dato de las primas suscritas, indicar que se ha pasado de 456.775 millones de R.S. en el año 2000-2001 a los 836.451 millones de R.S. en el año 2003-2004 (ILO 2005).

Los cálculos de provisiones situaban, para este ejercicio pasado, 2008, en un importe por pólizas de seguros de vida entre los 800 y los 1000 billones de Rs, así como para seguros de no vida en 250 billones de Rs. (ILO 2005)

En cuanto a la creación de nuevos productos, en los últimos años se han creado más de 130, en su mayoría dentro de la calificación de microseguros, y dirigidos a hacer más viable el aseguramiento dentro de las capas de población con menores ingresos

Para ver la posición que ocupa La India en el sector de los seguros, tenemos que ir a los datos globales facilitados por Swis Re., The sigma Report 2/2005, que nos da el dato total de primas de seguros alcanzado en el 2004, por 3.244 billones de dólares, de los que la India representa tan solo el 0,66%, ocupando el puesto 19 en el ranking, con un volumen de primas totales de 21.249 millones de US dólares. (Swis Re 2005)

24 La cifra mínima que se recomienda es la de 10000 rupias, aunque el importe de la prima correspondiente supera, en muchos casos, la capacidad de pago de los contratantes.

Otro mecanismo de medida de la madurez del mercado suele ser el que relaciona las primas brutas con la producción interior bruta, que en el caso de La India, representando el 3,17%, menos que la mitad de la media mundial, que está en el 7,99%. (Swis Re 2005)

Se utiliza también, para estimar la densidad del aseguramiento, el cálculo de la prima per capita, que nos dará razón, de la madurez del mercado, que en La India es de 19,7 USD, muy lejos de la media mundial, que está en los 511,5 USD (Swis Re 2005)

Si hacemos un comparativo del ranking en los mercados emergentes, La India ocupa el 5º puesto con 16.919 millones de USD, en primas de seguros de vida en el 2004, representando un peso del 3% del total de los países en desarrollo. (Swis Re 2005)

Para remarcar el largo camino que queda por recorrer en el mundo de los “microseguros”, en los países en desarrollo, tan solo quedarnos con el dato de que el 90% de la población no tiene ningún tipo de protección social, según los datos de la siguiente tabla, con lo que esto supone de vulnerabilidad para el segmento de mayor pobreza.

MAGNITUDES DE EXCLUSIÓN

Countries	% of Exclusión	Excluded people in Millions
India	90	950
Bangladesh	93	134
Pakistán	97	147

Tabla 7.- Niveles de exclusión en India, Bangladesh y Pakistán. Fuente: ILO/STEP (ILO 2005)

1.5. Modelos de distribución aplicados.

Los canales de distribución son fundamentales para llevar los microseguros a los entornos de población donde tienen encaje, tanto las zonas rurales como los grupos sociales singulares, participando en dicha tarea las NGO's., las Instituciones Microfinancieras, las Organizaciones de Comunidad de Base y los Grupos de Autoayuda.

Los operadores de microseguros se estructuran en la India en cuatro modelos diferentes de intermediación, dependiendo de donde nace el riesgo y quién lo asume, así: (N Jeyaseelan 2005)

1. *Modelo de Socio-Agente.* Es el modelo más popular, así por ejemplo el Kalvi Hendra NGO&LIC, donde la compañía de seguros asume el riesgo y la NGO o la MFI hace de front , contratando, recaudando los recibos de las primas de seguros, manteniendo la base de datos de clientela y asistiendo en los procesos de reclamación.
2. *Modelo Proveedor.* En este modelo es el proveedor de los servicios quién asume el riesgo. Este modelo es utilizado únicamente en los seguros de salud, donde los cuidados externos del paciente se cubren mediante esquemas de salud.

3. *Modelo de Gestión Comunitaria.* En los programas de seguros gestionados en Comunidad, el riesgo nace para la Organización de Base Comunitaria, y como no reasegura los riesgos, esta situación se convierte en peligrosa ante casos de covarianza de riesgos. En la mayoría de los programas de microseguros gestionados comunitariamente, la asistencia técnica es facilitada por los reaseguradores, como es el caso de Interpolis Re. El problema reside en los requerimientos de capital que establece el IRDA para registrar a las compañías reaseguradoras, la cuales se retraen de hacerlo en muchos casos
4. *Socio-Agente-Modelo de Compañía de gestión de cuidados de salud.* Es el mismo modelo Socio-agente que hemos visto inicialmente, pero con la particularidad de que incorpora la figura nueva de la compañía de servicios de salud, que se implica en todo el proceso, dirigiendo la compañía que presta los servicios, coordinando y planificando los programas de salud. (Ej. El caso del proyecto USAID, implementado por la fundación Healing Fields). Este tipo de servicios llegan a reducir hasta el 40% el coste de las reclamaciones, a la vez que los fraudes.

1.6. Visión del riesgo por parte de los asegurados.

Los riesgos a los que son más sensibles los segmentos de menor capacidad económica son: Muerte natural del proveedor de recursos familiares, accidentes en sus diversas variantes, los riesgos de salud, la pérdida de ganado, pérdidas de otros bienes, los derivados de los desastres naturales.²⁵

La percepción del riesgo difiere si el enfoque se basa en la seguridad física o en la financiera, y de la exposición real a los riesgos y de la consciencia de ellos por parte de los habitantes.²⁶

Igualmente, no es lo mismo el sentido del riesgo, considerando las pequeñas pérdidas, como pueden ser las derivadas de enfermedades leves o las de un animal aislado, donde nos moveríamos en importes que van desde las 500 Rs hasta las 3000 Rs o los riesgos mayores, como la hospitalización e intervención quirúrgica, con las consiguientes secuelas en la pérdida de bienes, que estarían en niveles de importe que van desde los 10000 Rs a las 60000 Rs.

El nivel mayor de riesgo es el que identifican con el derivado de catástrofes naturales, con efectos de devastación, donde el tramo del riesgo se situaría entre los 100.000 y las 200000 rupias por familia. (La recuperación puede llevar varios años)

25 Debemos distinguir aquellos riesgos menores en cuanto a impacto, pero frecuentes, de aquellos de gran impacto, pero muy ocasionales.

26 En la percepción de los riesgos influyen los aspectos culturales y tradiciones, generando demandas especialmente relevantes de productos como el seguro de exequias o funeral.

1.7. Directrices de futuro para los microseguros en la India. (Reflexión final)

La India es un referente entre los países en desarrollo, pero aún queda mucho por hacer, siendo imprescindible la aportación coordinada de todos los operadores, tanto el propio Gobierno de la India, a través del Órgano Regulador y Supervisor, como los donantes Internacionales, las compañías de seguros nacionales y multinacionales, los bancos, las Instituciones microfinancieras, las NGO's, y los Grupos de Autoayuda.

Una propuesta de trabajo concreta es la que plantea N.Jeeyaselan, del Banco de la India, (Jeeyaselan 2005), en la que menciona que el proceso de trabajo coordinado podría encauzarse mediante un plan piloto de microseguros, impulsado y propiciado por el gobierno, teniendo en cuenta las donaciones internacionales, buscando la concentración en unas zonas seleccionadas, sobre las que se pueda hacer un seguimiento posterior y sacar conclusiones que puedan ser extrapolables y generalizables.

Este plan piloto, al que nos hemos referido, ha de buscar líneas de ahorro de costes al efecto de que puedan ser repercutidos, de modo que los productos que se ofrezcan cubran suficientemente los riesgos a los que son más vulnerables los más pobres, y sean accesibles, en la medida en que las primas puedan ser soportadas por sus ingresos corrientes,

Lograr el producto “*ideal*” supone entrar en un proceso de estandarización, con la dificultad que supone el tener que compatibilizarlo con un mínimo de flexibilidad, abaratando los costes del mismo.²⁷

Merecen una atención especial los organismos que canalizan las donaciones internacionales, cuya importancia quizás no la hayamos reseñado suficientemente, y que no debemos olvidar. En este terreno se echa de menos un organismo público que canalice y controle estas aportaciones, encauzándolas a colectivos sociales especialmente necesitados.

Las donaciones internacionales, en cuanto que subvencionan parte de los productos que las Instituciones Microaseguradores ofrecen, suponen una solución clave en las zonas rurales o socialmente más necesitadas y desatendidas, facilitando que el producto sea accesible y sostenible, ajustando la relación entre riesgo asumido y la prima repercutida.

En cuanto al papel del Regulador, recordar que ha de aportar las líneas maestras para ir configurando el sector, propiciando los programas necesarios para ello, tutelando a su vez el cumplimiento de los mismos, a la vez que se institucionalizan cauces para que las mejores prácticas del sector se puedan poner en común..

²⁷ El peligro está en que si perdemos esa mínima flexibilidad, buscando el mínimo coste, podemos desarrollar productos poco viables de aplicabilidad práctica, y ajenos a la demanda local.

Para terminar este análisis, incorporamos algunas propuestas de modificación regulatoria, planteadas por N.Jeeyaselan, y que podrían dar un impulso decisivo al sector de los microseguros en la India, así: (N.Jeeyaselan 2005)

- 1) El reconocimiento y regulación de los grupos de autoayuda, SHG's, como aseguradores directos.
- 2) El reconocimiento y regulación de las Organizaciones de Comunidad de base, CBO's.

Respecto a estas CBO's, debieran ser controlados los programas de seguros que están gestionando actualmente, cuya tutela procede incorporar a las labores del regulador.

- 3) Ajuste de los requerimientos mínimos de capital:

Seria deseable la diferenciación, a efectos de los requerimientos de capital, de las compañías aseguradoras que dedican su actividad a los microseguros, IM, permitiendo así una ampliación de operadores en el mercado, con la incorporación de una mayor competencia y conocimiento técnico.

- 4) Como otros aspectos de potenciación del sector podemos señalar:

- a) Una campaña oficial de divulgación y promoción de los microseguros, utilizando todos los medios de comunicación de masas, con el fin de que pueda llegar hasta los medios rurales más alejados.
- b) La creación desde la IRDA de Instituciones Oficiales Publicas, que se encarguen de canalizar, a las NGO's pequeñas, los medios y la ayuda necesaria para poner en practica el programa general de microseguros, al que hemos hecho referencia anteriormente.
- c) Un factor crítico, para que pueda desarrollarse el sector, es el de la información, entendida como base de datos sobre los microseguros. El modelo ideal seria aquel que parte de la iniciativa publica, el IRDA, bajo cuya responsabilidad podría encajar un Departamento Nacional de Información, que se responsabilice de la creación y mantenimiento de una base de datos , on line, sobre los microseguros, aportando así la información necesaria para que los operadores del mercado puedan hacer sus estudios de diseño de productos de una forma eficaz y profesional, a la vez que los organismos públicos puedan direccionar sus actuaciones hacia los segmentos más necesitados.(N.Jeeyaselan 2005)
- d) Es importante incluir un plan de inversión en tecnología, que habilite, en el medio plazo, un canal de comercialización de bajo coste al que se pueda acceder, desde cualquier parte, de forma automática.
- e) Otro aspecto fundamental es la potenciación de la figura del Supervisor, de forma que cuente con las prerrogativas y medios suficientes para garantizar las buenas prácticas en el sector, así como la solvencia de los aseguradores. (Se trata de lograr el equilibrio entre la accesibilidad, la sostenibilidad y la garantía de los riesgos asumidos por el asegurador.)

2. La Industria de los microseguros en Bangladesh.

Bangladesh es un país con una alta densidad de población, que suma 140 millones de habitantes. Su distribución de población sitúa a la mayor parte de sus habitantes en las zonas rurales, las cuales concentran el mayor grado de pobreza, careciendo de los más básicos servicios sociales.

Es destacable el impulso económico generado por el desarrollo de los microcréditos, con un especial protagonismo por parte premio Nobel de la paz del 2006, profesor Yunus y del Grameen Bank, que ha permitido ir incorporando una cultura financiera que no existía, a la vez que se han desarrollado nuevos canales de comercialización de productos financieros, haciendo que lleguen hasta las zonas rurales más alejadas.

Este movimiento ha abierto el camino al mundo de los microseguros, ligados directamente a los microcréditos, con especial relevancia de los de vida, que son contratados a la vez que los microcréditos, garantizando el cobro por parte del prestamista y evitando la asunción de las deudas por parte de los familiares del fallecido.²⁸

En Bangladesh está asumido que la política de los microseguros es simplemente una política de seguros con primas bajas, pero esto no es del todo cierto ya que hay otros aspectos importantes que vienen condicionados por las particularidades del mercado al que se quiere atender.²⁹

La denominación de “*microseguros*” es el término actualmente de uso común, en referencia a los servicios de aseguramiento especialmente destinados a los pobres, caracterizados por coberturas y primas limitadas.

Los primeros modelos de microseguros son los de salud, con un fin social, siendo posteriormente cuando se genera el impulso de los seguros de vida, normalmente vinculados a los microcréditos, y los microseguros sobre las propiedades, y otras variantes de los mismos. (Ziaulhaq 2007)

28 En la última década del s.XX el crecimiento de los microseguros para los pobres ha ido parejo a la implantación de las instituciones microfinancieras a las que hay que sumar las iniciativas de las Comunidades de Base.

29 Como particularidades tenemos: Viven en zonas rurales remotas, el índice de analfabetismo es muy alto, están más expuestos a riesgos de salud, carecen de experiencia en los negocios.....etc.

Para hacernos una idea de los distintos tipos de esquemas de aseguramiento, nos remitimos a los datos de la tabla siguiente:

Type of scheme	Nº of schemes	Distribution
Health	13	0,39
Life	12	0,36
Loans/Capital	8	0,19
Livestock	2	0,06
Disaster	1	0,03
Total	36	100

Tabla 8.- Distribución de los diferentes esquemas de microseguros en Bangladesh. Fuente: (Ziaulhac 2007). Conferencia anual 2007 de APRIA, Asia-Pacific Risk Insurance Association.

Como podemos ver, el mayor peso lo tenemos en los esquemas de salud, seguido de los de vida, que concentran la base de actividad en los relacionados con los microcréditos.

Como ya hemos adelantado, los pioneros en el sector de los microseguros fueron los programas de salud, así tenemos que en 1972 este tipo de seguros es ofertado por Gono Shasho Kendro, o el Centro de Salud de las Personas, líder en el campo de la salud pública, que inició su programa por la salud en la región de Savar.

Para entender mejor las particularidades de los microseguros en Bangladesh, vamos a entrar en un análisis de los distintos tipos de seguros, así tenemos:

1. *El Seguro del ganado y las cosechas*

El aseguramiento formal de riesgos relacionados con el ganado y las cosechas tiene una especial relevancia para los ciudadanos de Bangladesh, dado que es un país agrícola y los granjeros son especialmente sensibles a las pérdidas que se pueden derivar de eventos negativos que les priven de sus medios de sustento. La problemática que se plantea es tanto de acceso, desde los canales de distribución, como de los altos costes operacionales y los fuertes ratios de pérdidas, que hacen que pocos aseguradores ofrezcan este tipo de coberturas. Tenemos a algunas MFI que ven la necesidad de contemplar estos riesgos, que afectan indirectamente en las operaciones de préstamos, siendo un ejemplo de ellas Proshika.

2. Seguro de salud.

El seguro de salud, tiene una especial relevancia en Bangladesh, donde se han unido los criterios sociales y los comerciales, con operadores relevantes como el BRAC, Bangladesh Rural Advancement Committee, o el Grameen Kalyan u otras como la Sociedad para los Servicios Sociales.³⁰ Las IMF's establecen unos esquemas de recaudación de las primas de las pólizas, que van a cuenta de los titulares de los préstamos, incrementando con una carga extra sobre los recursos de los que disponen los clientes, que en muchos casos están obligados a la suscripción de la póliza en garantía del riesgo crediticio.

³⁰ Posteriormente haremos un análisis de los operadores más significativos, entre los que destacan los que prestan coberturas de salud.

Un grave problema es que, a la hora del cálculo de las primas, no se han utilizado análisis actuariales, razón por lo que no hay una ortodoxia de cobertura de riesgos, lo cual va tanto en perjuicio del asegurador como del cliente.

Respecto a los seguros de salud, Micro Hospital Insurance, que se contratan a través de las IMF's, actuando estas como aseguradores, los criterios aplicados van más enfocados a la cobertura del pago de los riesgos crediticios que a lo que es una política propia de un seguro de salud.³¹

3. *Seguro de Vida.*

Este producto es el más sencillo, tanto en lo que se refiere al diseño como a la venta. Los seguros de vida se han potenciado fuertemente de la mano de las Instituciones Microfinancieras, que las han ligado con sus operaciones típicas, cubriendo los riesgos crediticios asumidos con los clientes, lo cual generaba, a mayores, una mayor vinculación entre ambas partes.

Como aspectos positivos, valorados por las IMF's, está el bajo nivel de incidencias y reclamaciones, la facilidad operativa en el proceso de recaudación, al no requerir ninguna infraestructura añadida, y la incorporación de unos recursos adicionales que les permiten aumentar sus márgenes comerciales.

Los seguros de vida, como luego tendremos ocasión de analizar en la operativa de algunas compañías significativas, son seguros de vida con diferentes variantes, así:

- a. *Seguros de vida a termino*: Estos seguros de vida están limitados a un periodo de tiempo, y es el más extendido en los hogares de bajos ingresos, siendo el más fácil de ofrecer por el proveedor.
- b. *El seguro de vida por todo el periodo*: En el que el importe asegurado cubre todo el periodo de vida del asegurado.
- c. *Seguro de vida con reembolso*: En los que, superado determinado plazo sin producirse el fallecimiento, incorporan un retorno del importe pactado más un diferencial³² (Los dos últimos son menos habituales en la generalidad de hogares de bajos ingresos).

4. *Singularidad de los microseguros de Inundaciones.*

Uno de los siniestros derivados de riesgos naturales, que más se repite en Bangladesh, es el de las inundaciones, siendo una de las regiones del mundo más afectadas.

31 Como por ejemplo, la póliza de hospitalización, donde hay que tener en cuenta muchos factores propios del coste de los servicios, como la distancia entre la red de clínicas u hospitales, el transporte concertado, la forma de pago por los servicios a los profesionales, la operativa de los reembolsos,...etc.

32 El esquema de rentas es muy favorable, tanto para el asegurador como para el asegurado, con recaudación de las primas en periodos regulares, incluso semanalmente, y marcando plazos, como por ejemplo los 5 años, en los que si no se produce el fallecimiento, se retorna la aportación.

Respecto a este riesgo, sí que se manifiesta una demanda específica de aseguramiento, siendo muy complejo dar una respuesta de producto, como veremos.

En estos momentos la solución viene por la disposición de los ahorros líquidos, para rehacerse de los daños sufridos, el acceso directo a los microcréditos, y las ayudas de la comunidad internacional, que alivian parcialmente las consecuencias destructivas de estos desastres naturales.

El planteamiento sobre el que se trabaja es de la viabilidad de microseguros de inundaciones, desde un enfoque comercial. (S.Akter 2007)

Estamos ante siniestros derivados de riesgos naturales que debieran ser inesperados, algo que no se cumple del todo en Bangladesh, que concentra la mayor parte de inundaciones del mundo.

Es cierto que, en un principio, hay una resistencia a ofrecer un producto de microseguro de inundaciones, dada la dificultad administrativa que entraña y las connotaciones de riesgos ante la alta probabilidad de que sucedan, pero, a pesar de la resistencia a admitir la viabilidad comercial, se van matizando los aspectos que son asumibles, como los daños sobre la propia vivienda o los daños por desempleo, que, acotados, pueden ser cubiertos por un microseguro de inundaciones.

Junto a estas valoraciones, es importante hacer un ajuste de zonas viables, según sean mayores o menores las probabilidades de inundaciones. (Las primas a aplicar harían que el producto no tuviera sentido en algunas situaciones.)

Otro aspecto clave para la sostenibilidad de este producto es el componente de coste del modelo de distribución, siendo el modelo propuesto el de Agente-Participe, que permite llegar mediante el agente, normalmente una IMF, a las zonas más desatendidas, recibiendo la información necesaria para ajustar los riesgos, coberturas y primas.

Igualmente, hay que tener en cuenta el riesgo asumido por el asegurador, quién deberá valorar si procede entrar en un proceso de reaseguramiento.³³

2.1. Operadores significativos en Bangladesh.

Como casos singulares, incorporamos dos experiencias representativas, así:

1. ***Bangladesh Rural Advancement Committe – BRAC-*** : BRAC ofrece seguros de salud para los pobres de las zonas rurales desde el 2001, cuando se iniciaron los programas de microseguros de salud para las mujeres pobres del mundo rural en Bangladesh. -Micro Helth Insurance for Rural Woman in Bangladesh.- MHIW 2001- (Mosleh 2005)

33 El grupo de trabajo de los microseguros, CGAP, está diseñando modelos de valoración basados en cambios climatológicos que sirvan de base de análisis y valoración de las primas.

El esquema que se montó, al efecto de incorporar estos servicios de salud, se hizo operativo en 98 subdistritos y participaban más de 12.000 familias en el año 2004.

Se ofrecen tres productos de seguros, uno general, otro específico para mujeres embarazadas, y otro para los niños en edad escolar.

En un principio, los cuidados de salud eran suministrados por los padres, las redes de O.N.G's de trabajadores de salud de la comunidad, los centros de paramedicina de salud, y los servicios clínicos, contemplando como medida añadida la del envío a otros proveedores de servicios de salud, cuando lo requiriera el caso.

Los asegurados hacen copagos de las primas, que son grupales, pero los “*muy pobres*” están excluidos del pago de la prima para el paquete de asistencia general. (Se cubre con el resto de aportaciones)

BRAC es institucionalmente una aseguradora no regulada, conectada con una ONG, proveedora de cuidados de salud, con una red de clínicas, siendo el canal de comercialización una IMF ligada a la citada ONG.

2. ***Delta Life***: Comenzó su actividad en 1987, siendo una subsidiaria de la compañía de seguros Green Delta, una compañía general de seguros que originariamente facilitaba cobertura de incendios para el sector de la marina y el motor.³⁴

En sus inicios su producto respondía a seguros de vida para los segmentos medios y los de mayor riqueza, de los que alcanzaron la cifra de los 150000 asegurados. (C.Churchill 2006 Pág.100)

Este seguro de vida dominaba el negocio del Grupo de aseguradoras y era el referente de aportación de beneficios.

En 1987, Safat Ahmed Chaudhuri, el fundador de Green Delta, y el único profesional de Bangladesh con reconocimiento internacional de actuario, crea el Grameen Bima, con la finalidad de ofrecer seguros de vida para los más pobres, tanto de las zonas urbanas como rurales.

En 1992 Safat Ahmed Chaudhuri crea Gono Bima, siguiendo la misma línea de Grameen Bima, pero incorporando una nueva gama de productos específicos. Gono Bima fue un proyecto que llegó a estar operativo en 1994, incorporándose como una subsidiaria más dentro del grupo Delta. (CChurchill 2006)

En esos momentos, el grupo de compañías llegó a ser el tercero en volumen de seguros en Bangladesh, después de la Corporación Jiben Bima, una institución gubernamental, y de la Compañía de Seguros de Vida Americana.

34 Fue una de las primeras compañías aseguradoras privadas de Bangladesh, después de la privatización, a mediados de los años 80.

El informe del grupo Delta de 1998, ya incluye en sus datos al Grameen y al Gono Bima, alcanzando ese año una cuota de mercado en ingresos por primas del 30% del total.³⁵

El objetivo principal del nacimiento del Gono Bima fue el poder atender a los pobres de Bangladesh y facilitar préstamos para los autoempleados. Otro de sus objetivos fue la creación de empleo, dentro de la compañía, para medio millón de personas.

El crecimiento fue exponencial hasta 1995, alcanzando, en los tres años siguientes al proyecto piloto, un total de 1100 oficinas en pueblos y villas de todos los distritos de Bangladesh.

De acuerdo con un estudio sobre la cobertura de los microseguros en Bangladesh (Imran Matin 2002), entre 1994 y 1999 Gono Bima vendió, dentro del segmento de los más pobres, 714.397 pólizas de distinto tipo de primas y vencimientos, generando un volumen total de aproximadamente 13,57 millones de USD.

El éxito de esta iniciativa se debe tanto a la implantación de una tupida red de oficinas propias, que llegaban a todas las zonas del país, así como a un producto especial que conjugaba una parte de ahorro con seguro de vida. (Contrato mixto)

El desarrollo del producto lleva también a relacionar el crédito solicitado con la póliza del Gono Bima, resultado del deseo de facilitar una cobertura adicional a los asegurados.

Como hemos visto, el propósito inicial del acercamiento al segmento más necesitado era puramente social, aunque convive con los criterios económicos, de beneficio.

Esta estrategia de compañía se cuestiona en el año 2002, en el que el Consejo de Administración cambian los criterios, centrando su actividad únicamente en criterios de máxima rentabilidad, dejando en un segundo plano el impulso del proyecto social, y pasando el planteamiento inicial de S.A.Chaudhuri a un segundo plano.

El cambio de criterio no supone abandonar la actividad de los microseguros, sino buscar los ajustes necesarios, tanto en el diseño del producto como en su comercialización, para rebajar los costes y adecuarlos a las primas, haciéndolas asequibles, pero con aportación de márgenes suficientes para el asegurador.

El producto principal de Delta Life es el seguro de vida, ligado a aportaciones reembolsables en un plazo determinado, cuando no se haya producido el siniestro.³⁶

En la actualidad es una compañía de seguros privada, con ánimo de lucro, que sirve al mercado de los pobres directamente, con criterios de rentabilidad.

35 Nos referimos a nivel de grupo, sumando a Delta Life el Grameen Bima y el Gono Bima

36 Se podían ligar productos de ahorro con préstamos y con seguros de vida de retorno de principal e intereses. (El producto típico de Delta Life es el endowment.)

3. **Otros:** Para terminar, tan solo mencionar a otros dos operadores en la modalidad de los seguros de salud, así: (C.Churchill 2006)

- a. El Grameen Kalyan. Creado en 1996, centrando su actividad en Bangladesh, que, según los datos del 2004, daba cobertura a 58000 familias. Su principal seguro es el de salud y es proveedor de seguros canalizados a través de centros sanitarios.
- b. La Sociedad para los Servicios Sociales (SSS). Creada en 1996, centrado en Bangladesh, y dando cobertura a 27.000 familias, según datos del 2004. Su producto principal es el seguro de salud, siendo proveedor de los mismos servicios, y utilizando a las I.M.F'S. como comercializadoras, a efectos de contratación.

2.2. Evolución y tendencias del sector de los microseguros en Bangladesh.-

Para concluir, hemos visto que el concepto de los microseguros es relativamente nuevo en Bangladesh, donde tan solo un número pequeño de esquemas de microseguros lleva funcionando más de 8 años, siendo la mayoría de una antigüedad de 6 años.

En cuanto a los mecanismos de regulación y control, el organismo es el Directorio de Seguros que, desde La Dirección de Control de Seguros, establece una normativa respecto a la provisión de fondos para las entidades aseguradoras, en razón de los niveles de riesgo que se asumen, así como los condicionantes para la constitución formal de las Mutuas y las Cooperativas de Seguros, incorporando así medidas de protección para los asegurados.

Respecto a los microseguros, el regulador es pasivo, sin tomar acciones ni a favor ni en contra de los operadores de microseguros, que actúan comercializando los productos a pesar de que no estén inscritas en el Registro obligatorio de la Dirección de Seguros, no cumpliendo en muchos casos los requisitos que se exigen para ello, lo cual incorpora un grado de inseguridad respecto a la protección de los asegurados.

Como otros aspectos singulares, añadir que en Bangladesh los agentes de seguros necesitan estar autorizados. Este requisito asegura un mínimo de cualificación por parte de los agentes, aunque a la vez supone una dificultad para contar con medios que lleguen a las zonas rurales más pobres. Ante esta situación, por ejemplo, Delta Life certifica a sus agentes para los productos principales de los niveles altos de ingresos de las zonas urbanas, pero no para los agentes de microseguros, a quienes denomina "*organizadores*", a fin de evitar el requisito de la licencia (C Churchill 2006).

Un dato significativo es el que incorpora el estudio de la International Labour Office (ILO/STEP 2003) sobre Bangladesh, donde la oferta de los microseguros de vida es la más generalizada, representando el 72% del total, quedando los seguros de salud en una posición secundaria, representando el 39%.

Quizás esta diferenciación se deba a que los operadores dan prioridad a los criterios comerciales de rentabilidad sobre los de tipo social, pasando a un segundo plano los servicios relacionados con los seguros de salud.

Respecto al mundo de los agentes, existen practicas a corregir, como el cobro de comisiones sobre primas de renovación, incluso cuando el agente ya ha abandonado la actividad aseguradora, lo cual genera problemas administrativos, y más si tenemos en cuenta que estamos tratando miles de pequeñas pólizas y cientos de organizaciones (McCord & Churchill 2005)

Llamamos la atención sobre las innovaciones tecnológicas (C.Churchill 2006, Pág.592), que están permitiendo ahorros de costes singulares en la comercialización de los microseguros, utilizando, por ejemplo, mecanismos de radio transmisión en el segmento de menos recursos, como es el caso del canal telefónico del Grameen Phone en Bangladesh.

Las instituciones microfinancieras han ido adoptando soportes tecnológicos más avanzados para dar un servicio más eficiente y de menor coste para los pobres, incorporando los Asistentes Digitales personales, PDA's, que permiten unas transacciones instantáneas, reduciendo los errores sobre el modelo de papel, así como incorporando procesos de contratación simplificados, haciendo más accesible la oferta de servicios a las zonas más alejadas³⁷ (C. Churchill 2006).

Como ultimo punto, añadir que se echa de menos una actuación más decidida, por parte del regulador, para forzar, con un modelo cercano o similar al de la India, a que se canalicen recursos de forma obligada a las capas sociales más necesitadas.

3. La Industria de los microseguros en China.

Para comenzar, hemos de considerar a China como uno de los países emergentes de mayor relevancia, tanto por sus tasas de crecimiento como por lo que representa a nivel de economía mundial en el apartado de la producción y del consumo.

El mercado de los seguros de China es uno de los mayores mercados de los países emergentes, con un gran potencial de desarrollo. Siguiendo los estudios de Swis Re, Sigma 2004 n° 7, en las estadísticas de los últimos 10 años, el crecimiento anual medio del ratio de primas de seguros de vida ha sido del 23,7%, y el ratio medio de crecimiento del numero de seguros de vida contratados, en el mismo periodo, ha sido del 10,8%, alcanzando una cuota en los seguros de vida, a nivel mundial, del 17,3%, con una 8º posición en el ranking mundial de los seguros de vida. (Swis Re 2004)

En cuanto a la calidad y solvencia de los operadores, confirmar que el regulador utiliza el mismo mecanismo de cálculo de los márgenes de solvencia que el seguido en los países desarrollados, habiéndose tratado este aspecto del control en el Congreso del 2004 de las compañías de seguros nacionales. (Se tomaron medidas de restricción de actividad para las aseguradoras que no cubrían suficientemente los ratios de solvencia.)

37 Grandes diferencias de simplicidad en los soportes digitalizados y en las transmisiones por Internet, frente a los soportes de papel y a las comunicaciones vía correos. Se mencionan los trabajos de Prahalad, (Prahalad 2002) sobre el impulso de la tecnología a favor de los microseguros.(Eficiencia, calidad y costes)

El regulador de seguros en China está esforzándose en desarrollar el mercado de los microseguros en las zonas rurales, buscando una manera de aliviar las situaciones de pobreza originada por siniestros a los que son vulnerables, con la idea de ir facilitando, a los granjeros y a los colectivos de menores ingresos, herramientas para mejorar sus riesgos. (No olvidemos el peso mayoritario que tiene el mundo rural en China).

La CIRC, China Insurance Regulatory Commission, por voz de su vicepresidente, Likemu, ha trasladado unas directrices relacionadas con beneficios fiscales, que se concretaran en impuestos preferentes, para aquellas pólizas que promuevan un desarrollo sostenible y saludable de los microseguros. (China Daily 2008)

La Comisión, CIRC, ha iniciado su proceso de potenciación de los microseguros, estableciendo unos mecanismos de evaluación, con una definición de los que se entienden como tales, lo que deben ser los principios operativos, los objetivos, los modelos de comercialización, y la política de supervisión, según señala Chen Whenhim, oficial del CIRC.

En China, el regulador señala que los microseguros, con primas más accesibles, deben dirigirse al segmento de los granjeros en las zonas rurales y las personas con bajos ingresos residentes en zonas urbanas. Con este direccionamiento, el regulador quiere incluir a todos los pobres, tanto de las zonas urbanas como de las rurales.

Para hacernos una idea de los que representa la población de las zonas rurales, tan solo cuantificar los 800 millones de personas que viven en dichas zonas, y lo que supone de mercado potencial para la industria de los microseguros.

Como una muestra de la potencialidad de este mercado, tan solo señalar el dato aportado por el CIRC, China Insurance Regulatory Commission, respecto al éxito de un simple seguro de vida diseñado por China Life, que ofrecía un reembolso de 8 veces la prima anual de 100 yuan, para los granjeros, como protección frente a accidentes fatales. (China Daily 2008) Con este simple producto, China Life daba cobertura a 1,2 millones de granjeros en el 2007 y el total de ingresos por primas sumaba los 1,12 bill. de Yuanes.

Al efecto de visualizar a los operadores más significativos en el mercado de China, tenemos que distinguir a las dos mayores, China Life y a PICC, Property and Casualty Co Ltd, coincidiendo ambos en sus trabajos en favor del desarrollo de los microseguros en las zonas rurales.

En los últimos años, especialmente en el 2007, se ha trabajado en el diseño de nuevos productos de microseguros, especialmente diseñados para grupos de las zonas rurales de china, así podemos distinguir:

1. Microseguros sobre las cosechas en las plantaciones.
2. Sobre el ganado.
3. La propia vivienda de los agricultores.
4. Las maquinarias de labor de la granja.
5. El resto de las propiedades del granjero.
6. Los microseguros médicos para dichos colectivos.

Dada la amplitud del mercado, inmediatamente podemos distinguir las magnitudes cuantificadas de aportación, por las diferentes modalidades que se van incorporando al mercado, así los seguros relacionados con la propiedad de los granjeros sumaban el importe en primas de 4,29 Billones de Yuanes, en los primeros tres trimestres del 2007, multiplicando por cuatro la cifra del 2006 y dando cobertura a 270 millones de granjeros. (China Daily 2008)

A mayores de las compañías aseguradoras locales, los grupos internacionales están altamente interesadas en ir introduciéndose en un mercado de tal magnitud, así tenemos ,por ejemplo , al Grupo de Servicios Financieros Zurich que es de los pocos que de forma activa ha reservado una cuota de su actividad para entrar en el mercado de los microseguros en China.(Zurich 2008)

Al efecto de iniciar su desembarco en el sector de los microseguros, el Grupo de Servicios Financieros Zurich llegó a un acuerdo con la Universidad de Nankai, con el Departamento de Gestión de Riesgos y Seguros, situado en la ciudad de Tianjin, para hacer un estudio sobre la demanda de microseguros en China. (Zurich 2008)

El Grupo Zurich incorpora una extensa experiencia en el mundo de los microseguros, iniciando su actividad en Bolivia en 1999, extendiendo su actividad a África, y ahora apostando por el mercado de los microseguros de China.

Como resumen, señalar que , comparando con otros países en desarrollo, los microseguros en China están en una fase de inicio básico, por detrás de la India o Bangladesh, ejemplos que hemos visto anteriormente, aunque los pasos que se están dando son firmes y claros, bien enfocados hacia un mercado potencial único, por la cantidad de personas que lo componen.

A efectos del desarrollo de la industria de los microseguros en China, y al efecto de un óptimo funcionamiento, B. Mathews³⁸ señala cuatro factores clave, que los enumeramos:

- a. *El apoyo e impulso gubernamental:* En este punto parece claro que al tratarse de productos de seguros de bajo beneficio, el apoyo gubernamental puede tomar forma en algún tipo de subvención, que puede canalizarse como ventajas fiscales o de otro tipo. También cabe la intervención generando la obligatoriedad de invertir en el sector más desfavorecido, como el caso de la India.
- b. *Las necesidades del mercado:* Este aspecto es fundamental, dado que es la demanda la que va a permitir que los operadores trabajen para presentar productos y canales de comercialización adecuados para dar respuesta a esa demanda. Es cierto, como señala Li Zhuoje, Director General de la American Internacional Assurance Co Ltd, oficina de Beijín, que el nacimiento de los microseguros puede variar de país a país, pero evidentemente eso dependerá de la demanda que se origine, que es el punto inicial de todo el proceso.

38 Brandon Mathews es, a esa fecha, el máximo responsable del área de Microseguros del Grupo Zurich. (Zurich 2008)

- c. *Amplios Canales de distribución:* Al efecto de acceder a un mercado potencial, como hemos visto, de 800 millones de personas en zonas rurales, es indispensable contar con canales de distribución cercanos a las personas, concededores del entorno, con una capacidad de desarrollar un servicio de contratación y atención eficiente y rápida.
- d. *Productos creativos:* La singularidad de la actividad rural obligará a buscar productos que respondan a la realidad de cada entorno y actividad, siendo necesario incorporar una operativa sencilla, inteligible por las partes, y un proceso de recolección de las primas y canalización de las reclamaciones ajustado con las expectativas del cliente.

2.2.1.2. Modelo de America Latina y Caribe. (Análisis de los casos de Perú, Colombia y Bolivia)

Si tomamos como referencia inicial el trabajo sobre el marco de los microseguros en los 100 países más pobres, (Microinsurance C. 2007) podemos dar una primera visión de lo que representa la Industria de los microseguros en America Latina y el Caribe.

Incorporamos un primer grafico general de la zona de estudio, así:

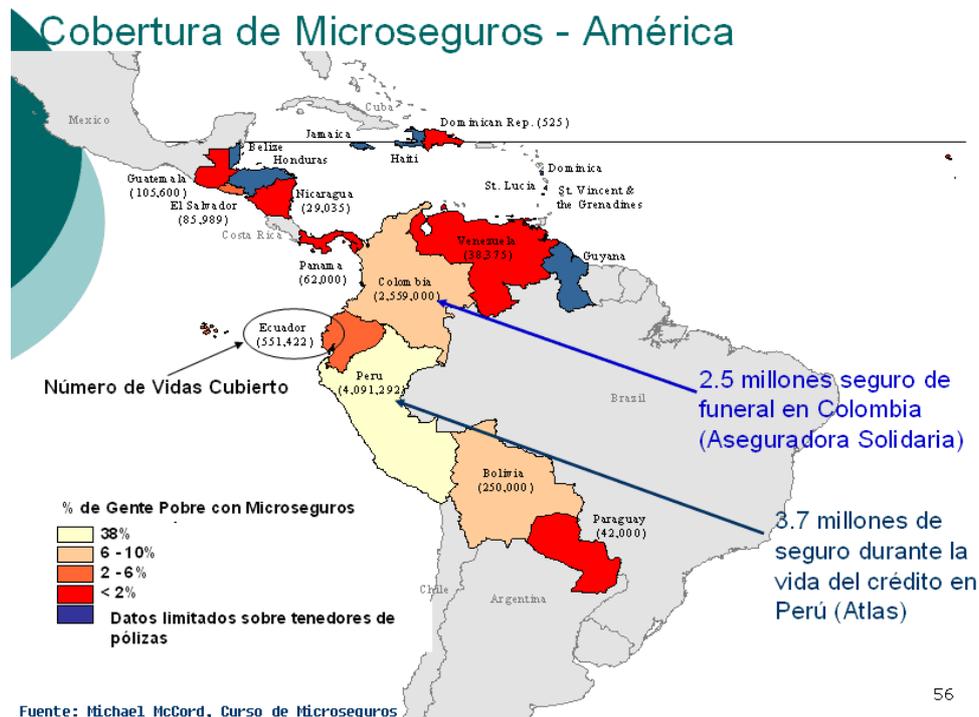


Figura 9.- Cobertura de los microseguros en America, referidos a los 100 países más pobres. Fuente: Microinsurance C. 2007 the Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries

Atendiendo a los datos facilitados por el grupo de trabajo del Centro de Microseguros, podemos apreciar como, en total, dentro de los países de América Latina y Caribe, que se han calificado de los 100 más pobres, tenemos 7,8 millones de personas con coberturas de microseguros, lo cual supone aproximadamente un 10% del total de la población que se ha contrastado como cubierta por los microseguros en este estudio.

Si nos detenemos en los datos del mapa, vemos que el 86% de los titulares de microseguros se encuentran en dos Estados, Perú y Colombia.

Podemos ver, en la siguiente tabla, el volumen de personas con cobertura y el peso que representa cada uno de los países sobre el total de la zona analizada, así:

PAISES	ASEGURADOS (Mills.)	PESO %
Perú	4,09	53,04
Colombia	2,56	33,25
Ecuador	0,55	7,14
Bolivia	0,25	3,25
Guatemala	0,1	1,3
Panamá	0,06	
Paraguay	0,04	
Nicaragua	0,03	
Rep. Dominicana	0,01	

Tabla 9.- Vidas con cobertura de microseguros en los países más pobres de América del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-

Si nos acercamos más a la situación de cada país, podemos apreciar como en Perú el 80% de los microseguros totales, aproximadamente 3,2 millones de personas, tienen un microseguro de vida contratado con la misma compañía.

Si nos vamos al caso de Colombia sucede algo similar, donde la mayoría de los microseguros se corresponde con un seguro de funeral, comercializado por una misma compañía aseguradora.

Del análisis de estos dos casos, parece concluyente que la expansión de los microseguros tiene una raíz basada en un producto exitoso y, sobre todo, en un proveedor de seguros con una gran capacidad de extensión de ventas y una posición de dominio en el sector.

En unos casos el impulso del microseguro viene facilitado por la obligatoriedad de contratación para la concesión del microcrédito, como fue el caso de Perú, accediendo a la comercialización vía grandes colectivos o grupos, evitando así la complejidad de la venta individual, que supone mayores costes de distribución y mayor lentitud en la implantación.

Como una referencia global del porcentaje de cobertura de los microseguros sobre el total de los pobres de America del Sur y Centro America, según los datos del estudio del Centro de Microseguros del 2007, estaríamos en el 7,8%, aunque el volumen de las cifras que aporta Perú puede estar distorsionando los datos.³⁹

Otro aspecto especialmente relevante es el de “*los canales de distribución*”, de los que depende tanto el acceso a las zonas rurales más alejadas como la viabilidad operativa de la oferta.

En la siguiente tabla aportamos los datos de los operadores “formales”^a.

Tipos de Aseguradores	Millones de asegurados	Peso en %
Comerciales	7,7	98,7
Comunidades de Base		
Informales		
Mutuas	0,1	
NGO's	0,004	
Paraestatales		
Takaful	--	
Otros	--	

Tabla 10.- Peso de los operadores de microseguros en los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-

Con estos datos, vemos que el canal de distribución básico es el de las compañías aseguradoras comerciales.

Como dato complementario, dada la importancia de cada tipo de cobertura, incorporamos la siguiente tabla con las modalidades de Microseguros. (MicroInsurance C. 2007)

Modalidades de Microseguros	Titulares en millones	Peso en %
Vida	7,5	93,7
Accidente e Incapacidad	0,1	1,2
Propiedad e Indiciados	0,001	
Salud	0,4	4

Tabla 11.- Peso por modalidades de microseguros los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-

³⁹ Según este dato, un 92,2% de los pobres no tendrían accesibilidad a los microseguros. El factor esencial para aumentar la cobertura es la generación de “la demanda”, que condiciona la potencialidad del mercado y su nivel de madurez.

Como podemos ver de estos datos, teniendo en cuenta que la información procede de las fuentes formales, es el seguro de vida el que acapara casi exclusivamente la actividad de los microseguros en esta parte del mundo.

Otro aspecto a valorar es la penetración y densidad de los microseguros, así::

	Penetración %	Densidad US \$
Jamaica	4,1	159,4
Ecuador	1,5	50,9
Venezuela	2,7	209,2
Perú	1,1	42,5
Colombia	2,4	88,9
República Dominicana	1,5	61,6
Panamá	3,1	181,5

Tabla 12.- Penetración de los seguros y densidad en los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: SIGMA REPORT 3/2008. (Swiss Re2008/5) .Este cuadro lo desarrollamos con los datos de Sigma Report del 2008, referentes al ejercicio 2007, incorporando a los países de Latinoamérica y caribe que se encuentran dentro del grupo de los 100 más pobres.

Como vemos, en el caso de Perú la penetración es muy baja, aún con las iniciativas que se están poniendo en marcha, como tendremos ocasión de analizar.

1. La experiencia de los microseguros en Perú.

- Incorporamos unos datos básicos de población, en la siguiente tabla, así :

Año	Total Mills h.	Incremento inter censal%	Incremento anual %	Tasa de crecimiento promedio anual %
1972	14,1			
1981	17,8	3,6	0,4	2,6
1993	22,6	4,8	0,4	2
2007	28,2	5,6	0,4	1,6

Tabla 13.- Población total y tasa de crecimiento promedio anual. Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Perú (INE)

- Igualmente, aportamos los datos sobre la pobreza, en la tabla que sigue.

Años	% de pobreza sobre total población
2004	48,6
2005	48,7
2006	44,5
2007	39,3

Tabla 14.- Datos de pobreza en Perú. Fuente: INE encuesta nacional de hogares anual 2004-2007

De la tabla 14 se concluye la consolidación de la tendencia de reducción de la pobreza, con base en la información del INE de Perú.

1. 1. Antecedentes.

A finales de los 80 y principios de los 90, Perú sufre una crisis económica fuerte, lo cual obliga a implementar medidas de ajuste estructural. Estas medidas no afectaran positivamente al sector de los seguros, y menos para los seguros de los pobres, “microseguros”, teniendo en cuenta que la Ley de Seguros de 1993 no promueve productos de seguros para los sectores más desfavorecidos, impactando negativamente en los modelos de aseguradoras mutuales y cooperativas, dadas las nuevas exigencias de capital que se requieren, y el modelo de compañía limitada que han de asumir.⁴⁰

Tenemos situaciones de obligada adaptación de compañías de seguros, constituidas inicialmente como cooperativas, como fue el caso de Serví Perú. (CGAP 2004)

Vamos a distinguir dos líneas de desarrollo inicial de los microseguros en Perú, una privada y la otra pública, así tenemos:

1. *Los microseguros de vida:* En esta modalidad tenemos los relacionados con el desarrollo de los microcréditos, siendo, en muchos casos, un seguro de vida de amortización del crédito, automáticamente añadido, que incorpora la prima a la cuota de amortización e intereses del crédito. (Puede incluso darse el caso de que el tomador del seguro no sea conocedor del mismo, y es comercializado como un elemento de garantía para el prestamista.)
2. *Los microcréditos de salud:* Dado el modelo de Economía Social de Mercado, consagrado en la Constitución de Perú, el desarrollo de un modelo público de salud, centrado en un sistema de seguro de salud, era un paso necesario a seguir. Este modelo se basa en el Sistema Nacional Coordinado y Descentralizado de Salud (SNCDS) y el Seguro Integral de Salud, que tiene sus precedentes en el Seguro Escolar Gratuito de 1996 y en el Seguro Materno Infantil de 1998, que quedan incluidos en el Sistema integral de Salud.

Como singularidades del sistema, tan solo señalar que no se utilizan modelos de cálculo actuarial financiero, a efectos de provisionar fondos del presupuesto público, sino estimaciones de costes sobre cifras a alcanzar anualmente de cobertura sanitaria.⁴¹ Se contempla la imputación del coste a las personas con medios, siendo, en el resto de situaciones, sufragado por el presupuesto público.

40 Es destacable que, al excluir a los aseguradores cooperativos, se priva de un modelo eficaz de extender el seguro a los pobres, dado que las aseguradoras cooperativas tienen un acercamiento más social, buscando maximizar las ventajas para sus miembros, más que el margen de beneficio puro.

41 Lo que se hace es definir una meta de afiliados en el año, por niveles de pobreza y ámbito geográfico. Se multiplica esa cantidad por un estimado de coste promedio del tratamiento de cada plan y por dos, cantidad que se asume que es la frecuencia de uso de los servicios.

1. 2. Regulación actual.

Esta situación inicial ha cambiado, y actualmente la industria de los microseguros en Perú está regulada exhaustivamente, incorporando los componentes necesarios para facilitar la implantación de un sector claramente definido, habiéndose creado una reglamentación especial para brindar la máxima protección a los asegurados, lo cual supone establecer un marco de confianza ,así distinguimos:

A. *El Reglamento de Microseguros*: Aprobado por resolución de la Superintendencia de Banca y Seguros , SBS, que incorpora las siguientes características: (Chiape C. 2008)

1. Define el microseguro, como un seguro de bajo coste y bajo valor asegurado.
2. Los asegurados pueden ser tanto personas naturales como microempresarios.
3. Cobertura: Inferior a los 3.200 USD.
4. Prima: No superior a los 3,2 USD. mensuales, que se materializaran según determine la póliza.(Plazo de demora admitido de 30 días)
5. Tipo de Póliza: Póliza simplificada, aprobada por la S.B.S., con vigencia indefinida y sin que se requiera renovación anual.
6. Exclusiones: Mínimas y simplificadas. No se aplican deducciones, copagos o franquicias.
7. La compañía de Seguros responde por la información que reciba el asegurado.
8. Finalización del contrato: Por mora en el pago de la prima o voluntariamente con el preaviso de los 30 días.
9. Plazo para el pago de las indemnizaciones: 10 días.
10. Plazo máximo para resolver la reclamación: 15 días.
11. Información al regulador: Informe especial al SBS con carácter trimestral de las operaciones de microseguros materializadas.
12. Seguros Individuales o colectivos: En los seguros colectivos el contratante puede ser una empresa del sistema financiero nacional, una cooperativa , una empresa de transferencia de fondos, una empresa proveedora de bienes y servicios, o una organización gremial , Comunal o puramente social.

B. *El Reglamento del Registro de Pólizas de Seguro y Notas Técnicas*: Aprobado por resolución del SBS nº 1136 del 2006. Es obligatorio llevar un registro de los microasegurados, con un mínimo de mantenimiento de los cinco años anteriores.

C. *La normativa de Comercialización y distribución*: Aprobada en resolución del SBS Nº 510 -2005. Contemplando la venta directa o a través de corredores de seguros o por medio de un contrato de comercialización. Creación de agentes especializados, corresponsales, no aseguradores, que deberán contar con establecimientos de comercio especiales.

Se complementa esta normativa con los requerimientos patrimoniales y reservas técnicas, así como inversiones obligadas, que va regulando la Superintendencia de Banca y Seguros, SBS.

D. Otras formas de Cobertura de Riesgos:

1. Las AFOCAT, que son los fondos regionales o provinciales para la cobertura de accidentes de tránsito en su jurisdicción, en proceso de formalización bajo la competencia de la SBS.
2. Microseguros de Salud, con prepago, igualmente con obligatoriedad de registro en la Superintendencia de Entidades Prestadoras de Salud, SEPS.

1. 3. Desarrollo del mercado de los Microseguros.

A raíz de estas modificaciones normativas se ha impulsado el desarrollo de la industria de los microseguros, alcanzando las siguientes cifras de actividad, así tenemos: (Chiappe C. 2008)

- En el 2007 se registraron 29 modelos de microseguros, que incorporan 22.946 asegurados, principalmente de accidentes personales y asistencia médica.

- En el 2008, primer semestre, se han registrado otros 17 modelos nuevos, llegando a un acumulado de 46 inscritos en el registro de la Superintendencia de Banca y Seguros, SBS, con un total de 45.856 asegurados.

Es destacable el volumen de microseguros, de accidentes y enfermedad, vinculados a productos bancarios, que representan el mayor porcentaje sobre el total. En este punto remarcar que las expectativas de volumen, derivado de los productos bancarios, era mucho mayor, no habiéndose alcanzado el desarrollo previsto.

- Como datos que facilita la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, contemplados hasta Julio 2008, tenemos.

A. Seguros con primas mensuales, desde 0,33 USD hasta 3,33 USD: 625.994 asegurados, que representan un volumen de primas netas de 3.286.907 USD.

B. Seguros con primas mensuales desde 11 USD hasta los 16 USD: 652.756 asegurados que representan un volumen de primas netas de 21.665.470 USD

Si contemplamos el porcentaje de tipos de seguros por cada uno de los grupos, los datos que nos salen son:

Grupo A

Multiseguros: 59,86%, Vida Individual: 12,81%, Vida Grupo: 9,9% Desgravamen: 6,21%, Asistencia médica: 6,16%, Accidentes personales: 4,86%, Sepelio 0,19%.

Grupo B

Vida Individual: 54,24%, Accidentes personales: 23,30%, Sepelio: 17,32%, Vida Grupo: 2,79%, Multiseguros 1,17%, Desgravamen: 1,06%, Asistencia médica: 0,07%, Vehículos: 0,05%.

1. 4. Mejoras a implantar en el sector de los microseguros: (Carla Chiape 2008)

Como puntos pendientes, tenemos:

1. El desarrollo de aspectos de la comercialización, como el estudio oficial de la demanda real de los hogares de bajos ingresos, y el ajuste posterior de la oferta de productos, específicamente diseñados.
2. La falta de un esquema de potenciación pública, mediante subvenciones, de los microseguros de bajo coste para las capas más bajas de la pirámide de pobreza.
3. La creación de un modelo de utilización de canales masivos de comercialización, y otras posibles alternativas de venta, relacionados con modelos tecnológicos desarrollados.

1. 5. Experiencias innovadoras en el sector de los Microseguros en Perú.

A continuación, vamos a reflejar el contenido de tres programas especiales, que nos pueden servir de reflejo del proceso de innovación que se lleva a cabo en el sector de los Microseguros en Perú.

Proyecto singular aprobado por el Fondo para la Innovación en Microseguros de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, en Perú.⁴²

Características del proyecto:

Se denomina este proyecto como “*Concepto y comercialización de productos de microseguros para los agricultores y sus familias a través de Asociaciones de Recursos Hídricos en zonas rurales*”. El inicio del proyecto está fechado en Septiembre del 2008 y con una duración prevista de tres años.

Miembros Asociados:

Compañía de Seguros la Positiva: Compañía General de Seguros, fundada hace 70 años, con 2 millones de clientes y cobertura mediante agentes en la mayor parte del país. Empresa dinámica que apuesta por el desarrollo de los microseguros, iniciándose en ese segmento en 1988.

Junta Nacional de los Distritos de riego de Perú: Creada en 1969, se trata de una organización nacional, agrupada en 112 Asociaciones locales, repartidos por todas las provincias, manejando, sin ánimo de lucro y bajo la supervisión del Ministerio de Agricultura, la distribución del agua para labores de riego en todo el país. La Junta representa a las Comunidades Agrícolas, siendo un actor clave en el desarrollo rural del Perú. (Tiene 1,6 millones de miembros.)

42 Web http://www.oit.org.pe/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=2220&Itemid=1305
(Consult.15-05-09)

Brightstar Perú: Empresa de tecnología informática, creada en 1997 y especializada en redes de tecnología informática

Proyecto:

Se trata de poner a disposición de 1,6 millones de familias productos de seguros, ofrecidos por la aseguradora La Positiva, a través de las Asociaciones que gestionan los recursos hídricos. (A todos los miembros de estas Asociaciones)

Este colectivo, que va a tener accesibilidad a productos de seguros, no opera ni con bancos ni con I.M.F, por lo tanto es únicamente mediante la colaboración con estas organizaciones de base, muy relacionadas y de confianza de las comunidades locales, a través de las que la aseguradora puede llegar a ellos.

La aseguradora tiene previsto, en colaboración con las Asociaciones de Recursos Hídricos, analizar la demanda y necesidades específicas de los asociados a fin de diseñar productos que respondan a sus necesidades, incorporando un plan de concienciación informativo de lo que supone contar con un seguro.

La parte de recaudación de primas se simplifica, dado que se incorpora a las facturas por los servicios de aguas, buscando crear un modelo operativo básico.

El papel de Brightstar Perú es fundamental, dado que desarrolla todo el programa de comunicaciones para el intercambio y manejo de datos entre las asociaciones locales y el asegurador. Básicamente la parte tecnológica proveerá de un sistema que extienda la oferta a todo el colectivo, facilitando la comunicación y rebajando al máximo los costos, con un alto nivel de eficiencia.

Conclusión:

Este proyecto supone un paso importante en la innovación respecto a los canales de distribución y la contratación masiva a nivel de grupos, incorporando altos niveles de tecnología de comunicaciones que efficientan los servicios, con un ahorro de costos repercutido en las primas.

Se logra la accesibilidad de un colectivo muy importante, que es desconocedor de las bondades del seguro y sin cultura ni experiencia financiera alguna.

Es un buen ejemplo de otras alternativas de desarrollo de los microseguros, distinta a la habitual de ligazón a otros productos financieros, y al canal tradicional de las Instituciones Microfinancieras.

Programa Piloto en Perú para los aldoneros de Pisco. (Munich Re Foundation 2008 –Steve Boucher-Microinsurance conference 2008))

Características del proyecto: (Munich Re 2008)

Parte del análisis de la demanda y el diseño de un producto específico para el colectivo, simple en cuanto a la operativa, con unos costes de distribución mínimos, y canalizado a través de un comercializador de fuerte implantación y confianza en el colectivo.

Se promueve la formación a los miembros del colectivo, al efecto de que puedan valorar los beneficios que supone la oferta del producto.

Miembros Asociados:

El asegurador es la compañía de seguros la Positiva, a la que ya hemos hecho referencia en el proyecto anterior.

El canal de distribución es la Caja Rural Señor de Luren, una Institución Microfinanciera ubicada en Pisco.

Los asegurados son los algodóneros de Pisco, que tienen una relación directa con la Caja Rural Señor de Luren

Proyecto:

Se trata de diseñar un producto idóneo, contando con la colaboración complementaria de los departamentos de investigación de la compañía de seguros y las comunidades de algodóneros directamente. El producto inicial fue diseñado por la Universidad de Wisconsin y el Instituto de Estudios Peruanos, incorporando posteriormente las modificaciones correspondientes

Igualmente se establecen talleres formativos para los algodóneros, trasladándoles el conocimiento e información suficiente, para que puedan valorar la relación entre el coste y el beneficio que supone contar con un seguro, como el que se ha diseñado específicamente para ellos.

Conclusión:

En esta prueba piloto se mezcla la parte de instrucción, hacia el colectivo, en aspectos de seguros, con el diseño específico de un producto que responda a sus necesidades. Esto solo es posible gracias a una comunicación directa con el colectivo y a la utilización de un canal de distribución, en este caso la Caja rural, con un nivel de cercanía, conocimiento y confianza respecto a este grupo de asegurados.

Programa “Mi Taxi”, modelo de seguros compuestos, promovido por la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. –COFIDE- (Jiménez 2007)

El objetivo de este programa es la facilitación de financiación para renovar la flota de taxis, pasando a los modelos de combustibles de gas.

Será la Corporación Financiera de Desarrollo la que impulse los microcréditos para los microempresarios del taxi, incorporando otros servicios añadidos, donde tienen cabida de forma especialmente relevante los microseguros.

Se trata de un innovador esquema tecnológico donde el conductor, prestatario del microcrédito, cada vez que recarga y paga la factura de combustible, estará, gracias a la aportación tecnológica de un chip, pagando la cuota mensual del crédito concedido.

A mayores de la cuota del crédito, en dicho pago se incluyen las aportaciones mensuales para pensión de jubilación, microseguro de accidentes, y microseguro medico familiar, consiguiendo así una contratación masiva que supone dar cobertura a 250.000 taxistas y sus familias. De esta forma se da acceso a este colectivo que antes trabajaba sin ninguna cobertura, de manera informal, al margen totalmente de cualquier modelo de previsión y asistencia.

Este esquema de contratación y de pago de cuotas es totalmente innovador, favoreciendo el desarrollo del microseguro y de la cultura del aseguramiento en un país que carece de referentes en esta industria.

2. La experiencia de los microseguros en Colombia.

2. 1. Datos Básicos.

Partimos del dato de la Tabla nº 9, donde vemos un volumen de 2,56 millones de habitantes con coberturas de microseguros en Colombia, en su mayoría referidos a seguros exequiales que se han contratado masivamente. (Microinsurance Centre 2007).

Respecto a los seguros exequiales, mencionar que cumplen los dos requisitos clave para un desarrollo rápido y masivo, como son el bajo importe de la prima y la alta sensibilidad ante el evento que activa el seguro, lo cual propicia una demanda elevada.⁴³

Como datos de referencia, señalar que en el 2006 el 41% de las compañías de seguros legalmente establecidas en Colombia ofrecían algún tipo de microseguro. De esta relación, la mitad corresponde a Compañías de seguros nacionales y el resto a extranjeras, según los datos de FASECOLDA (Martínez J. 2007)

Como tendremos ocasión de visualizar seguidamente, el volumen de los microseguros supone un 5% del total de las primas del sector asegurador en el 2006, y, atendiendo a la tipología, corresponde la mayoría a seguros de propiedad, lo que se explica en buena parte por los seguros a los celulares, que tienen una penetración muy importante en el segmento de bajos ingresos.⁴⁴

43 El regulador Colombiano no considera a los seguros exequiales como tales seguros, quedando fuera de su labor de regulación y vigilancia.

44 En estos datos, los exequiales no tienen un peso mayoritario que puede ser debido tanto al modelo de cómputo de los microseguros, como a la novedad del aseguramiento de los Celulares.

Incorporamos la siguiente figura, en la que se representa la participación de los microseguros sobre el total del sector asegurador.

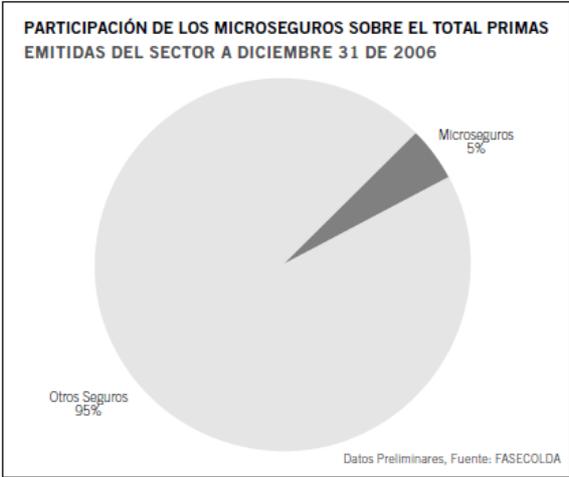


Figura 10.- Participación de los microseguros sobre el total de las primas de Seguros. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martínez J. 2007)

- Microseguros 5%- Resto de Seguros 95%

Igualmente, interesa ver la distribución de los microseguros según la cobertura.

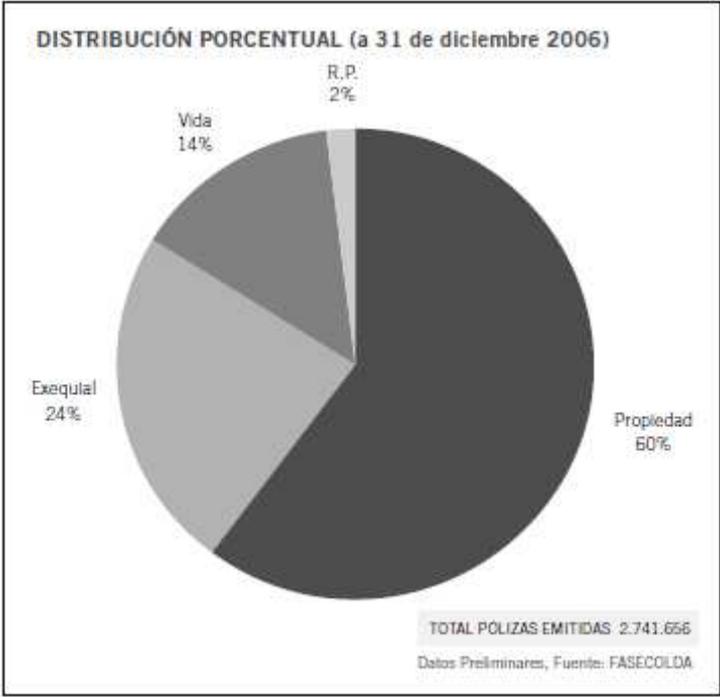


Figura 11.- Dentro de los microseguros, proporción por tipología. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martínez J. 2007)

La distribución porcentual, respecto a un total de pólizas emitidas de 2.741.656, queda de la siguiente forma: (Figura 11) Un 2% Riesgo profesional, el 14% Vida, 24% Exequiales, 60% Propiedad

A efectos de un conocimiento mayor, tanto del mercado como de la demanda de los microseguros en Colombia, tomamos como referencia los resultados de la “*Encuesta de Calidad de vida del 2003*” (ECV)⁴⁵ (Martínez J.2007)

De la citada encuesta se concluye:

1. La mayor siniestralidad de salud en el 25% de hogares con menores ingresos.
2. A raíz del cuadro ocupacional se concluye que el 45% de las cabezas de familia en Colombia son personas cuya ocupación es de “*independiente*”. Esto supone mayor inestabilidad en los ingresos, afectando a la flexibilidad de los productos ofertados a este tipo de cliente.
3. Lo habitual, ante un siniestro, es que los hogares de bajos ingresos recurran a los fondos propios o a préstamos informales o de familiares, siendo muy bajo el número de quienes recurren a Instituciones microfinancieras. (No hay una cultura del seguro)
4. El pago de la prima es mensual en un 90% de los casos, lo cual supone flexibilizar este aspecto del producto.
5. El 40% de los productos tienen cobertura mensual, como diferencia con los productos tradicionales de seguros que tienen cobertura anual. Esta particularidad responde a que la irregularidad de ingresos hace que pueda haber periodos de impagos que se correspondan con falta de cobertura y activaciones posteriores, respondiendo el pago mensual con la cobertura mensual.
6. Los microseguros, por importe, los acotaríamos en cifras por debajo de los 2.200 pesos mensuales. (El promedio general de los seguros estaría entre los 4500 y los 6700 pesos mensuales).

Cabe destacar, especialmente, el papel que han desempeñado en el desarrollo de los microseguros en Colombia, la diversidad de canales de distribución, permitiendo reducir los costes de comercialización, que hacen las primas más accesibles. Tan solo mencionar, como comercializadoras, a las Instituciones Microfinancieras, las ONG's, la Banca y los Aseguradores Comerciales, e incluso los canales de los servicios públicos.

45 Encargada a Remolina-Estrada/Sonnar Services. Encuesta que incluye a 1000 hogares de las 6 principales ciudades del país. En este estudio se analiza la oferta y la demanda de microseguros en el país.

Para ilustrar el papel de los citados canales de distribución, incorporamos la siguiente figura.

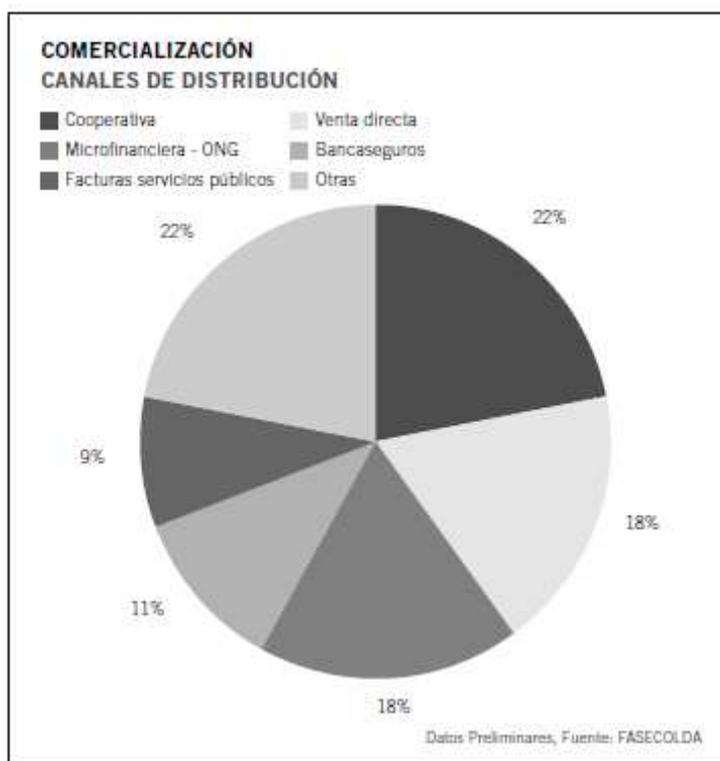


Figura 12.- Comercialización, Canales de distribución. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martínez J. 2007)

Como podemos ver, de la figura anterior, las cooperativas representan un alto porcentaje, el 22%, al igual que la comercialización informal, que nos sale un 40% de la suma de la venta directa y del apartado de “*otras*”.

Confirmar, con los estudios de FASECOLDA, que las Cooperativas han sido las más proactivas desarrollando productos para los hogares de bajos ingresos, ofertando microseguros sin subsidios añadidos y buscando la sostenibilidad.

2. 2. Regulación de los microseguros y promoción pública.

A. Regulación de los microseguros:

Al contrario de otros países, como es el caso de Perú, en Colombia no hay una regulación específica sobre los microseguros, por lo que tan solo haremos un breve repaso de la normativa de Seguros vigente, así tenemos: (CGAP 2005)

1-*La Ley 79 de 1988*: Se contemplan las excepciones, para que a las compañías de seguros que tienen la forma de Asociación Cooperativa no se les apliquen la regulación en materia de intermediación de seguros. Esta ley es relevante en la medida en que son las Asociaciones Cooperativas las más activas en el desarrollo e implantación de los microseguros.

2-*La Ley 45 de 1990 de reforma del sistema financiero*: Abre la competencia externa de la, hasta la fecha, protegida industria del seguro. Esta normativa es especialmente significativa, en cuanto que marca un antes y un después, así, hasta esa fecha, los actuarios de la Federación de Aseguradores de Colombia (FASECOLDA) elaboraban el cálculo de las primas y las presentaban para su aprobación a la Superintendencia de los Bancos, así como a los aseguradores. Anteriormente, la competencia estaba basada tan solo sobre la calidad del servicio, siendo los precios los mismos para todos. Será a partir de las modificaciones normativas de 1993, cuando las compañías de seguros entren abiertamente en una competencia basada en los precios.

3-El órgano regulador y controlador es la Oficina Ejecutiva de Gobierno, según lo establece la Constitución Nacional de Colombia, Art. 189 n° 24, atribuyéndole la responsabilidad de inspeccionar, supervisar y controlar todos los productos financieros y de seguros. Será la Superintendencia de los Bancos, bajo la dependencia del Ministerio de Finanzas y Crédito Público, la encargada de la regulación y supervisión de la actividad aseguradora.

4-Un variado número de recientes leyes y regulaciones establecen el marco de actuación de la industria del seguro en Colombia, contemplando diferentes temas, como las características del contrato del seguro, los requerimientos de solvencia de capital, el equilibrio entre las reservas técnicas, los requerimientos de capital mínimo para las compañías de seguros, etc.⁴⁶

5-La Superintendencia de los Bancos tiene una sección especial que supervisa y controla la industria de los seguros., dirigido por la figura del Delegado, al que corresponden las siguientes funciones:

1. Licencia, supervisión, control y regulación, de acuerdo con las prácticas internacionalmente de transparencia y eficiencia.
2. La supervisión incluye la satisfacción de los requerimientos mínimos de capital, de acuerdo con el tipo de negocio, así como el margen de solvencia, y las provisiones que correspondan de acuerdo con el porcentaje de reclamaciones.
3. Promover un mercado orientado hacia un clima de competitividad.(Respetando las iniciativas del mercado sobre los productos, servicios y precios.)
4. Promover prácticas de gestión del riesgo desde el enfoque de solvencia, haciendo seguimiento de su implantación. (Las mejores prácticas de la gestión del riesgo)

46 Se puede acceder a la regulación por la Web de la Superintendencia de Bancos. www.superbancaria.gov.co

A la vez que la Superintendencia de los Bancos interviene en la Industria del Seguro, como parte del sistema financiero, también actúan otras entidades oficiales de supervisión, como la Superintendencia de Salud, que se ocupa de las instituciones que ofrecen servicios relacionados con la salud, la Superintendencia de Solidaridad Económica, que pone el foco en las instituciones relacionadas con las cooperativas, y el Ministerio de Protección Social, responsable de varios esquemas de gestión del riesgo en relación con aspectos sociales, así como de la vulnerabilidad de los pobres.

Como singularidad, mencionar la posición de la Superintendencia de Bancos respecto a los operadores de servicios funerarios, sobre los que no ejerce control alguno, estando sometidas a la ley de 2003, que les autoriza a realizar una operativa similar al aseguramiento de exequias, siendo responsabilidad del cliente consumidor el ejercicio de las comprobaciones y el conocimiento suficiente de lo que contratan. Los consumidores pagan por sus servicios a través de una variedad de esquemas, estando muy cerca de lo que podríamos considerar como un seguro funeral.⁴⁷

La superintendencia reitera, en diversas respuestas, su posición de no entrar a valorar los productos que se deben ofrecer en el mercado, no involucrándose en las líneas de negocio de las compañías. (CGAP 2005)

B. *Promoción pública de los microseguros:*

La involucración del Gobierno de Colombia en el desarrollo de los microseguros se ha centrado básicamente en la protección social, atendiendo a aquellos que direccionan sus coberturas sobre las personas pobres y quienes se mueven en la economía informal.

Los programas de asistencia social están subsidiados, haciendo que los pobres puedan acceder a seguros de salud, lo cual permite que los operadores en ese mercado compitan estimulados por las iniciativas públicas.

Abundando en apartado de salud, dentro de la reforma del sistema de 1993, se crea un régimen subsidiado, al efecto de financiar los cuidados de salud de los más pobres y de las familias, que no puedan contribuir al esquema general de salud. (C.Churchill 2006)

Los fondos financieros son dotados gracias a una contribución solidaria, recaudada bajo el esquema de contribución social de los seguros y varios subsidios estatales.

Estos fondos se canalizan a través de diversas instituciones, incluyendo ocho Asociaciones Mutuales Benéficas, federadas en una Organización Nacional, Gestar Salud, la cual cubre actualmente el 60% del mercado, Cajas de Compensación, que cubren otro 20%, y otras compañías comerciales de seguros, que cubren el 20% restante.

Actualmente este exitoso sistema de subsidiación cubre 18,5 millones de personas. (C.Churchill 2006).⁴⁸

47 Este producto tiene una singularidad especial en Colombia, donde el desarrollo ha sido muy alto, con unos niveles de contratación significativos.

48 Fuente adaptada de Pérez I. Ver Bibliografía, Pág. 632, del Compendio de Microseguros.

- *“El gobierno promueve los seguros, en general, desde distintas vías”*:

1. Diseñando e implantando una normativa de carácter legislativa y regulatoria, promoviendo la competencia e implantando estándares internacionales, tanto de riesgos como de calidad.
2. Promoviendo seguros obligatorios, en áreas como la de la responsabilidad por daños del automóvil.
3. Completando las lagunas en la oferta obligatoria de productos de seguros, como es el caso de la cobertura de los conductores de transporte público.
4. Diseñando e implementando esquemas de protección social para los pobres. Aquí es donde entraríamos en el segmento de los microseguros propiamente dichos.

Estas áreas de apoyo público afectan tanto a la oferta como a la demanda de seguros, de forma que la oferta se está haciendo cada vez más competitiva y extensa, y la demanda se va incrementando, pero sobre todo en la parte de los seguros para los segmentos de mayores ingresos, quedando descolgada la parte del segmento de población con menores ingresos, alineado con el producto de los microseguros.

En cuanto a los microseguros, la Superintendencia de Bancos y el equipo que trabaja en el desarrollo de los modelos de innovación en seguros buscan que estos sean más accesibles para las familias de menores ingresos, con primas más competitivas. A este respecto, el Supervisor, como ya hemos indicado, procura no ser intervencionista ni influir en las iniciativas del mercado, que es quien ha de validar los productos y premiar la eficiencia y calidad de los servicios.

Un aspecto decisivo es el de la educación e información de los microseguros, como producto que actualmente no tiene especial predicamento entre las familias de bajos ingresos, como hemos podido comprobar de la encuesta de calidad de vida del 2003, donde el recurso al microseguro, ante siniestros potenciales, apenas se contempla.

Para promover este conocimiento y educación en el mundo de los seguros, es indispensable la aportación de todos los operadores, tanto la Superintendencia de Banca y las otras agencias estatales, relacionadas con seguros sociales, como FASECOLDA y los operadores formales. (Aseguradoras comerciales, MFI, grupos de clientes,..). Del resultado de esta labor depende que los microseguros tengan su propio espacio, diferenciado de las microfinanzas y de los seguros tradicionales.

- “Barreras para el desarrollo del sector de los microseguros en Colombia”:

Podemos incorporar algunas barreras regulatorias, que si se superan pueden facilitar un proceso más rápido en el desarrollo de los microseguros, así tenemos: (CGAP 2005)

1. Aligeramiento de los trámites documentales: Simplificación de los requerimientos documentales en la contratación de los microseguros.(Formato de conocimiento)
2. Ajuste de las reservas técnicas a los operadores de microseguros, que en este momento no están diferenciados de los generales.
3. La certificación de idoneidad de los intermediarios, que no hace una diferenciación para los microseguros.
4. La revisión de la normativa de los canales de distribución para los microseguros, así el caso de la posible regulación del corresponsal no bancario.

En definitiva, se hecha de menos un régimen especial para los microseguros, inexistente en Colombia, que permitiría acotar este segmento y darle identidad propia. El ejemplo de Perú, con los matices correspondientes, podría ser una buena referencia.⁴⁹También sería deseable, como complemento, una política de beneficios tributarios dirigidos a la potenciación de los microseguros.

2. 3. Tendencias de los microseguros en Colombia. (CGAP 2005)

Vamos a analizar, brevemente, el papel de los microseguros, atendiendo a tres posicionamientos concretos, así tenemos:

A. Desde la posición de las Instituciones Microfinancieras:

1. *El microseguro de vida o incapacidad y los de protección de la propiedad y los obligatorios:* Es un elemento de gestión del propio riesgo de la IMF, que cubre del riesgo crediticio resultante del siniestro de la posible muerte o incapacidad del titular del microcrédito. En muchos casos se da la obligatoriedad de la contratación del microseguro de vida o incapacidad, como requisito de la concesión del microcrédito. A mayores, estarían el resto de seguros de protección de la propiedad y otros activos, así como los obligatorios de responsabilidad para conductores o el seguro de accidente de trabajo para los empleados en las microempresas.⁵⁰

49 Definición de los microseguros, póliza específica simplificada, reducción de controles, nuevos canales de distribución, requerimientos de solvencia requerimientos de capital,...etc.

50 Las instituciones microfinancieras suelen negociar paquetes completos de microseguros, a precios más competitivos.

2. *Productos de fidelización*: Variantes de microseguros, con la consideración de productos financieros que sirven para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los existentes.

B. Para los clientes de las Instituciones Microfinancieras y para los hogares de bajos ingresos en general:

1. *Supone una opción más para gestionar sus riesgos*: Así contarían con los microcréditos de reparación, con los ahorros previsionales y con la opción de los microseguros.
2. *Se abren nuevas opciones en la protección de las asistencias sociales*: Esto sucede al incorporar las nuevas reformas este tipo de seguros subsidiados, sobre los que no acaba de crearse una demanda efectiva, motivada en gran parte por la falta de cultura financiera y de seguros, propio de los hogares con menos ingresos.

C. Para los Aseguradores:

Las compañías de seguros han detectado el enorme potencial de negocio que representan los estratos de menos ingresos, y están trabajando en el diseño de productos que, canalizados vía las Instituciones Microfinancieras, puedan atender a una futura demanda.

2. 4. Nota de conclusión.

Con todo lo dicho, y aún siendo destacable el desarrollo de los microseguros en Colombia, no podemos dejar de destacar que más del 90% de los hogares de bajos ingresos no tienen ningún tipo de cobertura ante los riesgos a los que están expuestos, siendo su cultura en el mundo de los seguros muy escasa, hasta el punto que, según los datos de FASECOLDA, “*los gastos de las familias pobres en juegos de azar son similares a los de los seguros*”.

3. La experiencia de los microseguros en Bolivia.

Bolivia tiene una extensión de 1.098.581 Km. cuadrados, estando dividida en tres regiones geográficas; la Andina, la Subandina y la de los Llanos, con un PIB de 9.100 millones de USD en el año 2006 y un PIB per capita de 970 USD., según estimaciones del 2006. El índice de pobreza es del 57% de la población, según el Censo del 2001.

Destaca el nivel de pobreza en Bolivia, donde podemos distinguir entre:

1. *El Segmento de pobreza no extrema*: Supone un volumen de 26,5 % de hogares que representan una población de 29,2 % de personas.
2. *El segmento de pobreza extrema*: Supone 29,9 % de hogares, que representan 34,7 % de personas. (CEPAL 2007) – Los datos corresponden al año 2004.

Como precedente exitoso, tenemos el desarrollo de las Instituciones Microfinancieras, así como la incorporación de los microcréditos, tanto para particulares como para microempresarios, desde las instituciones especializadas y desde los propios Bancos del país. (Este desarrollo singular de las microfinanzas es un referente en todo Latinoamérica.)

Los clientes de las IMF en Bolivia, según datos del 2005, superan las 548.242 personas. En cuanto al número de microempresas, con datos del 2002, se sitúan en 1.736.984. (Navaja S.Tejerina 2006)

La cobertura de las microempresas en Bolivia es de un 55,7%. (Marulanda. y Otero 2005), y el volumen de vidas con cobertura de microseguros es de 250.000 personas (Microinsurance Centre 2007).

A mediados de los años 80 se produce la gran migración rural a las ciudades, reduciéndose las oportunidades de empleo, siendo las microempresas la principal fuente de empleo, representando el 63% del mercado laboral en Bolivia.

El proceso de acercamiento al segmento de bajas rentas se impulsa toda vez que algunas ONG's se van transformando en entidades especializadas en servicios microfinancieros, adoptando en unos casos la forma de Bancos o Fondos Financieros privados, y en otros la de Instituciones Financieras de Desarrollo.

Serán las nuevas formas que adquieren las originales ONG's, las que darán el impulso necesario para que los productos microfinancieros lleguen hasta las zonas rurales más alejadas.

Los Programas Internacionales han favorecido el desarrollo del sector con su aportación de recursos, apoyo técnico, y el soporte dado a las Instituciones Microfinancieras que comenzaban a operar a lo largo del país.

3. 1. La industria de los microseguros.

Situados en el contexto de la Industria de los microfinanzas, vamos a encajar la de los microseguros. En este sentido, vamos a ir analizando los datos del Estudio realizado por el Centro Internacional de Apoyo a las Iniciativas Financieras.⁵¹ (Centro AFIN 2008)

51 El Centro de Apoyo a las Innovaciones Financieras (AFIN) es una fundación sin ánimo de lucro, con sede en Bolivia y apoyada por importantes instituciones de ese país, así como por Instituciones Internacionales, entre las que destacamos a Acción Internacional, la Corporación Andina del Fomento (CAF), y la Confederación Alemana de Cooperativas, entre otros.

Conclusiones del análisis: (Demanda potencial)

- Los clientes de las I.M.F's no cuentan con mecanismos de protección ni a nivel de empresa ni a nivel particular y familiar.
- Existe un interés en cubrir la exposición a los riesgos mediante los microseguros, mostrando interés y capacidad para su contratación.
- Pese a lo señalado en el punto anterior, se evidencia una falta de cultura en el mundo de los seguros, con una percepción negativa de los mismos, en razón de los altos costes y las malas experiencias. Ciertamente, no favorece al cambio de posicionamiento la carencia de oferta de productos específicos para este segmento.
- Como continuación a lo señalado anteriormente, existe la percepción de que las ofertas de productos de seguros se dirigen hacia los estratos más pudientes de la sociedad, no para los pobres.
- La situación previa cambia con el desarrollo de las I.M.F's , que han accedido al segmento de bajos ingresos y a las zonas rurales, siendo los microcréditos el producto estrella, abriendo el canal de comercialización para los microseguros y articulando una oferta atractiva para ese mercado.

Incorporamos un cuadro significativo en el que se plasman los riesgos, el interés y la disponibilidad, así tenemos:

Riesgos	Porcentaje	Interés	Porcentaje	Disp. Pago mes
Enfermedades	34	Salud	75,3	0,53
Accidentes	22,6	Accidentes	48,8	0,26
Robos	18,5	Robo Domi.	39,9	0,16
Asalto y atraco	9,9	----	---	----
Muerte	3,4	Muerte	31,1	0,71

Tabla 15.- Riesgos, interés y disposición de pago por microseguros. Fuente: AFIN⁵², con base en 1624 encuestas a clientes de 21 IMF's en 3 capitales de departamentos, representativos de las regiones de Bolivia, realizado en el año 2003. (Jimenez Mori 2007)

52 AFIN es el Centro Internacional de Apoyo a la Innovaciones Financieras, con sede en Bolivia, constituida como una fundación sin ánimo de lucro, y apoyada tanto por motivaciones públicas del país como por Organizaciones Internacionales como, ACCION Internacional. La cooperación Andina del Fomento (CAF) y la Confederación Alemana de Cooperativas entre otros.

Un aspecto destacable es la falta de una regulación específica para los microseguros, quedando sometidos a la general de los seguros.

Como actuación de impulso para el desarrollo de los microseguros en Bolivia, el Centro AFIN ha puesto en marcha un programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios, sobre el que va a girar la consolidación de la industria de los microseguros en los próximos años, así vamos a hacer un análisis de los aspectos más significativos de esta iniciativa:

“Programa de Promoción de Microseguros para Microempresarios “(P.P. M.M.)

Se inicia el programa en Julio del 2006, auspiciado como hemos indicado por el Centro AFIN, siendo el objetivo ultimo del mismo contribuir a la consolidación de un mercado de microseguros que sea sostenible, dando respuesta a la demanda potencial, que la situamos en los clientes de las I.M.F’s.

Este programa está financiado por el BID/FOMIN, la fundación PROFIN y el programa PASA (Comunidad Europea.)

Esta iniciativa pretende crear una oferta viable desde la posición de los clientes, permitiéndoles la accesibilidad al producto y la sostenibilidad desde el enfoque del asegurador, accediendo a una base de clientela conocida, que opera actualmente con las Instituciones Microfinancieras, que se convierten en el canal de comercialización.

Las IMF’s aportan la cercanía con los clientes, el conocimiento, y la confianza, reduciendo considerablemente los costes adicionales de la comercialización.

Se aportan estudios para ver cual es la situación de partida, así tenemos:

Institución	Seguro	Asegurados	Compañía de Seguros
Banco Sol	Ahorro	14672	Zurich Boliviana S.A
	Salud	2487	Zurich Boliviana S.A
	salud+accidente personal	8120	Zurich Boliviana S.A
Fassil	S. Desempleo S.G. Funeral	9925	Nacional S.A.
Los Andes	Todos R. Daños		Bisa Seguros S.A.
	Accidente Personales		Bisa Seguros S.A.
	Transportes Vida Anual renov.		La vitalicia S.A.

Tabla 16.- Cuadro de Seguros y clientes asegurados de IMF’s asociados a ASOFIN. Fuente: Centro AFIN 2008

Institución	Seguros	Asegurados	Compañía de Seguros
Funbaden	S. Defunción	4823	Nacional S.A.
	S. Desempleo		Nacional S.A.

Tabla 17.- Seguros y clientes asegurados de I.M.F's asociados a FINRURAL. Fuente: Centro AFIN

Incorporamos a continuación el cuadro de la demanda, con la tipología de microseguro, lo que representa respecto al interés de los encuestados, el mercado potencial que supone y el mismo medio de la disponibilidad. (En el anexo 3 se acompañan los datos de la base de seguros de personas en Bolivia)

Tipo de Seguro	Porcentaje Interesado	Mercado potencial (Personas)	Monto promedio disponible al año
Salud	75,3	439175	USD 25,6
Defunción	31,1	181386	USD 35,1
Accidentes para miembros hogar	48,4	284618	USD 28,1
Accidentes empleados	14	81653	USD 46,0
Robo en el domicilio	39,9	232710	USD 20,8
Robo en el trabajo	31,6	184302	USD 31,5
Incendio	19,9	116064	USD 42,3

Tabla 18.- Mercado potencial por tipo de seguro. Fuente: Centro AFIN 2008

Objetivos del programa: (www.centroafin.org y www.microfinanzasbolivia.com)

1. Sensibilización de las Compañías Aseguradoras, las IMF's, los clientes y los usuarios, del valor de la aportación que supone el desarrollo de un mercado activo de microseguros.

Sobre este punto , se han realizado 8 talleres en 7 ciudades, con asistencia de 265 personas del sector asegurador y del de las microfinanzas, siendo su objetivo dar a conocer las características del mercado del microseguro, sensibilizando a los ejecutivos de las compañías aseguradoras de las ciudades medianas.

Se ha puesto en marcha una campaña publicitaria educativa de los microseguros, con un alcance de 400.000.- personas (25% de las familias del país)

Igualmente, se ha iniciado un plan de capacitación del personal profesional, tanto para las compañías aseguradoras implicadas en las microfinanzas, como todas las I.M.F. capacitadas en los microseguros.

2. Identificación de los productos idóneos de microseguros , que se ponen a disposición de las Compañías Aseguradoras y las I.M.F's, así tenemos:
 - a. Microseguros de rentas de invalidez y fallecimiento para autónomos o microempresarios.
 - b. Microseguros de gastos de sepelio para receptores de remesas internacionales.
 - c. Microseguros de incendio, avería de maquinaria y equipo móvil.

(Se recibieron 21 propuestas de 16 operadores, adjudicándose 11.)
3. Iniciativas de diseño de un marco legal y regulatorio específico para los microseguros

3. 2. La Normativa vigente. (FASECOLDA 2007)

No existe una regulación específica, como tal, para los microseguros.

La normativa asimilada sería la del Régimen especial de Seguros de Comercialización masiva, que tiene las siguientes características:

1. Quedan excluidos de su ámbito, tanto los seguros colectivos como los seguros obligatorios.
2. Existen unos límites de coberturas, así tenemos: Para seguros de incendios el máximo se fija en 100.000 USD. Para seguros de robo, accidentes, maquinaria y vida individual en 10.000 USD. En cuanto a los de vehículos, el máximo en seguros de daños se fija en 15.000.- USD, y en 5000USD para coberturas de responsabilidad Civil derivada de siniestros de vehículos. Igualmente, dentro del ramo de salud, el máximo para la asistencia sanitaria se establece en 5000 USD, y para el seguro relacionado con defunción el máximo está en 2000 USD.

La operativa incorpora unas singularidades, así:

1. Las coberturas son mensuales, con pago de primas igualmente mensuales y con carácter anticipado. La reserva de riesgo en curso es del 100% de la prima neta del reaseguro.
2. La vigencia del crédito y de la póliza coincide en el tiempo. La reserva del riesgo en curso será del 8,33 %de la prima neta del reaseguro.
3. Se emite certificado de la cobertura básica.

La prima es sencilla y ajustada a la cobertura. (Estamos refiriéndonos a importes reducidos y accesibles.)

En cuanto al tratamiento de los canales de distribución, se faculta a las Instituciones Financieras para que sean oferentes casuales. La creación de la figura del “*oferente casual*” es algo novedoso, dado que no es intermediario ni empleado de la compañía.

3.3. Conclusiones.

1. Se contrasta un pequeño avance en los microseguros, al haberse incorporado los primeros productos adecuados a los clientes de menores ingresos de las IMF's
2. Se aprecia un claro interés de las IMF's por facilitar a sus clientes productos de microseguros que sean accesibles y cubran los riesgos reales a los que están expuestos y sobre los que han manifestado una especial sensibilidad, según los datos de la encuesta que se ha manejado.
3. A pesar de los ligeros avances en la oferta, aún no se han desarrollado productos de microseguros que faciliten la suficiente protección, ni en la actividad de microempresarios ni a nivel familiar. (Accidentes, salud, muerte.)
4. Los clientes empiezan a tener disponibilidad para la contratación de los microseguros, pero aún no tienen el nivel de conocimiento ni la sensibilidad adecuada para valorar las ventajas de los microseguros
5. Incluso el mismo concepto de “*microseguro*” carece de carta de naturaleza, no siendo del todo comprendido ni por parte de los aseguradores ni por parte de las Instituciones Microfinancieras.
6. La implicación real de las Compañías de Seguros es diversa, de modo que hay algunas que no han mostrado el menor interés en posicionarse en los segmentos de bajos ingresos. Por el contrario, otras han sido pioneras en el diseño de productos de microseguro.
7. Por parte de las IMF's sí que se aprecia una valoración positiva del microseguro, en la medida en que fideliza al cliente y aporta una protección para la misma entidad, cubriendo los riesgos asumidos.

2.2.1.3. Iniciativas en el continente Africano.

Como visión global (Microinsurance Centre 2007) de los microseguros en África tenemos:

Map 3: Microinsurance covered lives in Africa

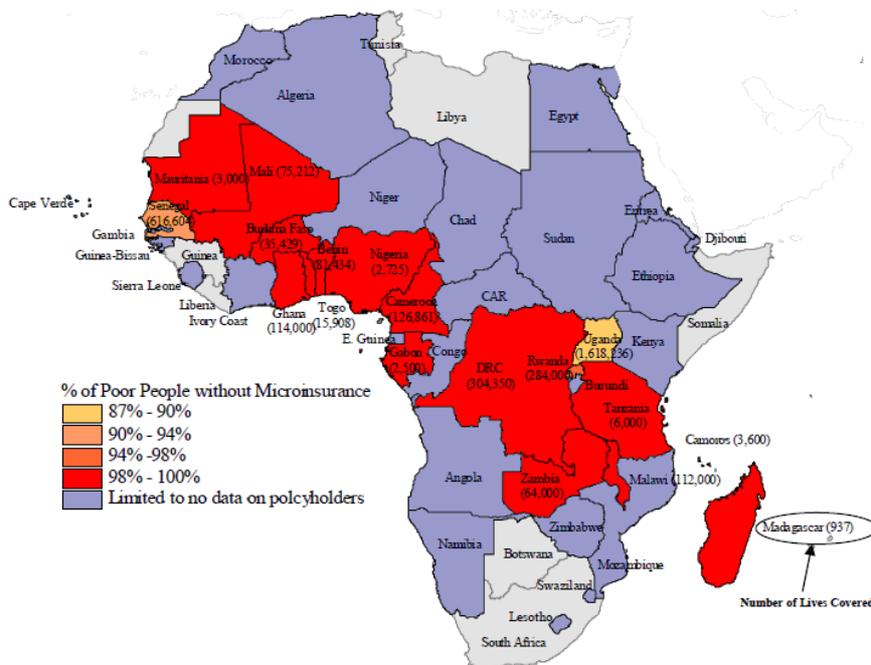


Figura 13.- Cobertura de los microseguros en el continente Africano. Fuente: Microinsurance Centre 2007

Como datos añadidos, incorporamos:

	Vida	Salud	Accidente e Incapacidad	Propiedad e indiciados
África	2036141	3053778	1603000	1600000

Tabla 19.- Vidas cubiertas por modalidades de productos. Fuente: Microinsurance C. 2007

Tipo de Asegurador	Número de vidas con cobertura
Comercial	1726602
Comunidades de Base	136861
Aseguradores Informales	34000
Mutuas	1002702
NGO	577413
Organismos paraestatales	
Takaful	
Otros	518
Total	3478096

Tabla 20.- Vidas cubiertas por tipos de microaseguradores. Fuente: The micro Insurance Centre 2007

Como podemos ver, la implantación de los microseguros es muy baja en el Continente Africano, con 3,5 millones de personas aseguradas, que representan el 4% del total de seguros de los 100 países más pobres del mundo. (The MicroInsurance Centre 2007)

El equipo que desarrolló el estudio del que sacamos estas cifras aún limita esta cifra anterior a los 1,6 millones, que serían los que entran en la clasificación de pobres, entendidos como aquellos que tienen menos ingresos que los 2 USD diarios.

En el siguiente cuadro podemos ver el peso de los distintos países de África, así tenemos:

Países	Cobertura de personas	Peso que representan en %
Uganda	1618236	46,5
Senegal	616604	17,7
R.D. Congo	304350	8,7
Rwanda	284000	8,2
Camerún	126861	3,6
Ghana	114000	3,3
Malawi	112000	3,2
Total	3478096	100

Tabla 21.- Cobertura de personas por países del Continente Africano, dentro del grupo de los 100 más pobres, y peso que representan. (Microinsurance 2007). Fuente: Microinsurance C. 2007

De estos datos, vemos que el país de referencia en África, dentro de los 100 más pobres, es Uganda, que representa el 46,5% del total de personas con coberturas.⁵³

Es significativo que, a pesar del bajo desarrollo de los microseguros, sea el Continente Africano la región con el mayor número de programas puestos en marcha, excluyendo el caso particular de La India.

La incorporación de una gran cantidad de programas de microseguros no ha logrado elevar el bajo número de personas con cobertura. Esto solo se entiende desde el conocimiento del especial protagonismo que tienen en este continente las Comunidades de Base, en calidad de aseguradores informales, donde el encaje de dichos programas es especialmente complejo.

Partimos de la gran vulnerabilidad de los estratos de pobreza en África y de la falta de una demanda mínima y de una oferta suficiente, quedando la tasa de cobertura sobre la población “pobre” en un 0,3%. (Microinsurance Centre 2007)

⁵³ Fuera de la relación de los 100 países más pobres, destaca el impulso que se está dando al desarrollo de los microseguros en Sudáfrica.

Si profundizamos en las causas de la mínima penetración de los microseguros en África, volvemos al problema de la falta de canales de distribución idóneos para hacer llegar la oferta hasta las capas de población de más bajos ingresos.

Las grandes aseguradoras no están implantadas, y son las Comunidades de Base las que tienen que asumir el papel de promotores de microseguros y de canales de comercialización informales, con las limitaciones que ello conlleva.

Si analizamos la distribución de los microseguros a lo largo del Continente Africano, vemos diferencias considerables, siendo menor la implantación en los países del norte de África y la mitad este, detectándose un incipiente mercado en Jordania, así como los primeros acercamientos al seguro climático referenciado en Marruecos, y algunas propuestas de seguros comerciales en los territorios Palestinos, promovidos por Instituciones Microfinancieras y NGO's.

La falta de presencia de los microseguros en el Norte de África podríamos achacarlo a la presencia del modelo de Seguro Islámico, el Takaful, pero, según el contraste del grupo de estudio del CGAP (Microinsurance centre 2007), los seguros islámicos están direccionados hacia capas de ingresos medios o elevados, sin atender a los hogares de bajos ingresos, los cuales siguen estando en situación de exclusión financiera/aseguradora.

Dada la singularidad de Uganda, con un desarrollo representativo de lo que es el microseguro en el continente Africano, vamos a entrar en un análisis detallado.

1. La industria del microseguro en Uganda.

Uganda es un país con 27,8 millones de habitantes y con un bajo nivel de penetración en el sector de los seguros, como vemos de los datos que siguen, así: (Microinsurance C 2007)

Productos de salud	Productos de Vida	Prod. propiedad	Pro. Referenciados
5	2	1	1

Tabla 22.- Tipología de productos. Fuente: Microinsurance C. 2007

Como podemos ver, no hay una variedad muy amplia de productos, destacando los de salud y vida.

Respecto a los proveedores, vemos la escasez de los mismos, según los datos.

Proveed. comercial	Mutuas	Org Com. De Base	NGO's
2	1	0	0

Tabla 23.- Tipos de proveedores de microseguros. Fuente: Microinsurance C. 2007

Dentro de estos proveedores, los comerciales están regulados, siendo las mutuas los proveedores no regulados.

A mayores, hay que constatar, por los datos del estudio de referencia, que hay 8 organizaciones de donantes trabajando en el análisis y promoción de los microseguros en Uganda.

En cuanto a la cifra de asegurados, ya hemos visto que representa, con mucha diferencia, el país con mayor número de personas con cobertura de los emergentes de África, con el 46,5% de peso sobre los países del grupo de los más pobres. (Microinsurance Centre 2007)

1.1. El regulador del sector de los seguros y operativa. (Microinsurance C.2007)

El regulador y supervisor del sector de seguros es la Comisión de Seguros de Uganda que, como autoridad regulatoria, tiene unas responsabilidades que se manifiestan en actuaciones de:

1. Promoción de una política de desarrollo del sector de los seguros.
2. Recomendaciones y propuestas legislativas al parlamento en materia de seguros.
3. Implementación de la normativa aprobada, refuerzo de la aplicación de las medidas acordadas y labor de supervisión.
4. Aprobación o denegación de las licencias de actividad de los aseguradores, broker, reaseguradores y agentes.
5. Fija los requerimientos mínimos de capital para obtener la licencia de actividad aseguradora, que son de 556.000 USD, tanto para vida como para no vida. (Para cada uno de ellos)

Como datos generales del sector de seguros en Uganda, referidos al año 2003, tenemos , dentro de los aseguradores privados que figuran como licenciados por La Comisión de Seguros de Uganda , 20 aseguradores de no vida y 4 de vida, sumando unas primas anuales de 27,8 millones de USD, en no vida, y de 8,1 millones de USD en vida.

Se da la particularidad de que un asegurador publico, UGX, recaudó 4,3 millones de USD en primas en el 2003.

1.2. El desarrollo de la industria de los microseguros.

Para entender el nacimiento y evolución de los microseguros en Uganda, tenemos que diferenciar las dos vías de desarrollo seguidas, así tenemos:

1. La basada en los aseguradores de Comunidades de Base:

Inician su actividad a partir de que el Departamento del Reino Unido para el Desarrollo Internacional, DFID, promueve la aproximación local de los seguros de salud.

El DFID trabajaba con los hospitales y con otras instituciones de salud a fin de crear productos de microseguros de salud para las personas de bajos ingresos de los entornos cercanos a los centros sanitarios y hospitalarios.

Otro organismo internacional, el CIDR, Centro International de Desarrollo e Investigación, también estaba trabajando para crear Comunidades de Base para promover los microseguros de salud en áreas del norte de Kampala, con gente sin recursos económicos. (MicroInsurance Centre 2007)

A finales del 2000, ambas organizaciones habían cerrado sus operaciones directas con los aseguradores de Comunidades de Base, así como con las organizaciones punteras que ellos habían creado para llevar a cabo los proyectos locales, al no poder superar las dificultades de sostenibilidad.

Actualmente, aunque la mayoría de esas Comunidades de Base siguen operativas, se han debilitado debido a las ineficiencias en que han incurrido, no siendo consideradas como modelos a seguir.⁵⁴

El programa del CIDR ha derivado en un medio de proveer préstamos de emergencia, más que en ser un proveedor de microseguros de salud.

2. La basada en los aseguradores comerciales:

Es destacable, dentro de este apartado, la labor realizada por el American International Group, AIG Uganda, que implementó en 1996 un producto de cobertura de riesgos, canalizado a través de una de las Instituciones Microfinancieras más representativas de Uganda, la Agencia para el Desarrollo de Uganda, UGAFODE, creada en 1994 por Opportunity International (OI) con el fin de ayudar a los pobres de Uganda a generar autoempleo y riqueza, mediante la canalización de microcréditos y prestación de formación financiera, como forma de mejorar sus vidas. (Leftley 2005)

Respecto a UGAFODE, comentar que está implantada en 10 distritos de Uganda y da servicio a más de 22.000 personas. Con los datos de 2004, UGAFODE tenía 10.959 titulares activos de microcréditos, manteniendo saldos de pasivo por 1,4 millones de USD, habiendo alcanzado un nivel de sostenibilidad del 85,5%.

Destaca como particularidad que el 64% de los préstamos de UGAFODE tienen como titulares a las mujeres, siendo el importe medio de los microcréditos de 225 USD, llegando a los segmentos más vulnerables de la población. (Leftley 2005)

En cuanto a la demanda de microseguros, a lo largo del 2003, Opportunity International, OI, desarrolló un estudio sobre los clientes de UGAFODE, que revela la fuerte demanda potencial de seguros, con el 28% de los clientes interesados en acceder al seguro de funeral, y otro 26% mostrando interés por acceder a otro tipo de seguros.

54 No se ha conseguido consolidar la labor de ambas organizaciones internacionales, quedando en proceso de deterioro los logros de inicio con las Organizaciones De Comunidad de Base.

AIG diseña una póliza de grupo específica, de accidente personal, que lo comercializa inicialmente en UGAFODE, expandiéndolo posteriormente a la mayoría de las IMF's del país.

El producto de AIG es relativamente complejo, con múltiples coberturas combinadas dentro de un mismo paquete, buscando cubrir la demanda de seguros de funeral, los de vida, y otros de daños. Ante esta complejidad, es fundamental que el gestor que vende el producto lo conozca perfectamente, tanto en cuanto a la operativa como a las exclusiones, habiéndose cuestionado la idoneidad del producto, dado que cubre muchas eventualidades pero solo de forma parcial.⁵⁵(Leftley 2005)

Una vez que este producto se extendió al resto de IMF, llegó a ser un requisito decisorio a la concesión de los microcréditos, ya que los prestatarios lo identificaban con la operación financiera.

El éxito de este producto, ligado a la actividad de las IMF, y concretamente a la concesión y puesta en vigor de los microcréditos, animó a desarrollar iniciativas para dar respuesta a la demanda de microseguros del estrato de familias con menos ingresos, llegando a ser un ejemplo internacional de potenciación de los microseguros.

Este precedente del producto de AIG y su extensión a las Instituciones microfinancieras abrió la competencia entre otras aseguradoras, que comenzaron a creer en el potencia de crecimiento de los microseguros en Uganda

Actualmente, fruto del arranque en la industria del microseguro comercial, en Uganda hay más de 1,6 millones de titulares de microseguros relacionados con microcréditos.

Otro desarrollo exitoso, desde un enfoque comercial, fue el de Microcare, que es un ejemplo de seguro de indemnización de salud para las familias de bajos ingresos.

La particularidad de Microcare es que, siendo uno de los programas de las originales bases hospitalarias, se separa del hospital con el que estaba asociado. Microcare contempla la importancia de poder ofrecer la opción de diferentes proveedores de salud a las familias de bajos ingresos, consiguiendo que los proveedores compitan entre ellos, en beneficio de los pacientes. (C.Churchill 2006)

El equipo que dirigía este programa, Microcare, potenció la política de comercialización y los procedimientos y controles internos, expandiendo su programa de microseguros de salud a través de las MFI's, los colegios para niños de familias de bajos ingresos y otros canales informales.

55 Se aprecia la falta de formación y conocimiento por parte de la red de comercialización de UGAFODE, respecto al producto, siendo AIG la que se prestaba para dar la formación correspondiente. Sería deseable un producto más sencillo, que cubra pocas eventualidades, pero totalmente.

Microcare, dado su estatuto de ONG, no podía acceder ni al reaseguro ni directamente al riesgo, al no tener licencia, lo cual obligó a solicitar capital privado para obtener la licencia de compañía de seguros, siendo este caso un ejemplo de compromiso individual con la asistencia sanitaria de los más pobres. (Microinsurance C. 2007)

Como conclusión, indicar que el modelo de Microcare no ha llegado aún a alcanzar una escala óptima, y las implicaciones a largo plazo son inciertas, ante los abusos en la cultura de las reclamaciones y la efectividad del control de los costes de la selección adversa, como componentes técnicos del producto.⁵⁶

2. Otros casos particulares: Zambia y Malawi.

Vamos a destacar experiencias singulares de estos dos países, como ejemplos del desarrollo de los microseguros en el continente africano.

2.1. El caso de CETZAM en Zambia.

Es una NGO fundada en 1995 por un grupo de empresarios de Zambia con el fin de luchar contra la pobreza a través del desarrollo de las microempresas y el autoempleo.

En 1996 CETZAM llega a un acuerdo con Opportunity Internacional con el objetivo de llegar a ser una Institución financiera formal, regulada y sostenible, capaz de facilitar productos microfinancieros a las personas más desfavorecidas económicamente de Zambia. (Leftley 2005)

En 1997 CETZAM recibió una subvención por 2.290.000 Libras por parte de DFID, con el objeto de establecer un proyecto de desarrollo microempresarial en el Norte de Zambia.

En los siguientes tres años, CETZAM inicia su actividad de comercialización, como Institución Microfinanciera, impulsando los microcréditos como producto estrella de desarrollo microempresarial, con base en el sistema de grupos.

El primer paso, en relación con los microseguros, es el estudio sobre la demanda que promueve CETZAM en el año 2000, dentro de su base de clientes y el entorno de los mismos, detectando la demanda prioritaria de un producto que cubra el coste de los funerales, algo sobre el que la sensibilidad de los habitantes era alta y el efecto económico, con costes cada vez mayores, devastador para las familias pobres. (Leftley 2005)

Cuando hablamos de un seguro de funeral no nos referimos al seguro de enterramiento, sino a un seguro de vida con el que poder hacer frente a esos costes funerarios, entre otros gastos.

⁵⁶ Con independencia de las valoraciones como producto y como modelo de control, es evidente el éxito en la parte de comercialización, especialmente a través de las IMF's, y algunos comercializadores informales.

El siguiente paso fue diseñar un producto con la colaboración de NICO, compañía de seguros de Lusaka, de lo cual surge el “Ntula”, un seguro de vida que fue primeramente probado en Kitwe, que está al norte de Zambia, durante el último trimestre del año 2000

“Singularidad del Ntula, como producto”: (Leftley 2005)

1. Importe y cobro de la prima: El importe medio es de 0,25 USD por cuota semanal sobre el crédito, independientemente de la edad del prestatario. La prima va incluida en las cuotas del préstamo
2. Es un seguro de vida que cubre todos los casos, incluyendo el HIV, tanto del titular como de otras cinco personas de la familia elegidas por el cliente, y durante la vida del préstamo.
3. Importe de las indemnizaciones: Para un adulto 108 USD de media y 54 USD para un niño, considerando como tal al menor de 14 años.
4. Periodo de vigencia: Normalmente el periodo del crédito, 16 semanas para créditos grupales, más dos semanas adicionales de “libre cobertura”.
5. Exclusiones: Pasados 14 días después de la muerte sin presentar la reclamación, si el fallecido no está en la lista familiar de las cinco personas, y si cuando se produce la muerte el préstamo lleva más de dos semana impagado.

La comercialización del “Ntula” la inicia los agentes locales del asegurador, pero ya en Mayo del 2002, CETZAN, que se registra como agente, pasará a comercializarlo, con una comisión del 20% sobre las primas, desempeñando la labor de recaudar las primas y canalizar las reclamaciones, incluyendo la materialización de las indemnizaciones.

Esta colaboración entre el asegurador y el canal de distribución permitió que, durante el verano del 2002, el producto se extendiera hasta alcanzar la cifra de 20.000 asegurados.⁵⁷

La prueba piloto se hizo en Kitwe, en el norte de Zambia, y se popularizó a través de una comunidad de estaciones de radio, convirtiéndose en un producto solicitado por los titulares de los créditos, con lo que su introducción fue muy rápida.⁵⁸

En septiembre del 2002, CETZAM promueve un estudio de mercado en referencia a los propios clientes y su opinión sobre el producto “Ntula”. De ese estudio resulta que el 81% de los clientes consideraban que el “Ntula” les ayudaba en tiempos de tensión a proteger sus negocios, alegando que la razón de la demanda de ese seguro estaba en el dato de que el 41% de los clientes consultados había sufrido una muerte en su familia a lo largo del año anterior.

⁵⁷ Ntula significa “llevar la carga de uno”.

⁵⁸ Se produce una importante diferencia con las zonas del sur del país, como Livinstone, con otra cultura y dialectos local, generando el éxito del norte, suspicacia y resistencia en el sur.

Esta evolución tan positiva dio un giro negativo en el año 2003, con un proceso de cierre de oficinas y reasignación de saldos, dadas las dificultades de sostenibilidad, lo cual supuso una reducción de clientes, que pasaron de los 20.000 activos del ejercicio anterior a los 3000 al finalizar el 2003.

En el año 2004, Opportunity International, ante las dificultades que pasaba CETZAM, quiso dar un giro al producto, haciendo una revisión de las operaciones de “Ntula”, al efecto de reducir los costes de administración y contrastar si el producto respondía a las necesidades de los clientes, con las siguientes conclusiones:

1. Se prefiere dar carácter de obligatoriedad al aseguramiento añadido al préstamo.
2. Es conveniente centrar la lista de beneficiarios, evitando cualquier confusión.
3. Se contempla la solicitud de incluir a un familiar más, seis por el mismo importe de la prima. Se llega a un acuerdo con la aseguradora NICO.
4. Se intenta desvincular el buen fin del préstamo con la vigencia de la cobertura, lo cual genera tensiones con la aseguradora al impactar en el incremento de primas.
5. Se valora la especial problemática administrativa que se da en el plazo de las dos semanas desde el vencimiento del préstamo, donde se mantiene la cobertura.
6. Se pidió que el plazo de comunicación se alargara de los 14 a los 30 días, accediendo a tal petición.
7. Se genera una diversidad de opiniones sobre las diferentes formas de pagar la prima, si deducido del préstamo o incluido en las cuotas.

“Otras experiencias de productos de microseguros de CETZAM:” (Leftley 2005)

También CETZAM tiene operativo, desde 1995 un simple producto de vida ligado al crédito, que se llama “*fondo de aseguramiento por muerte*”.⁵⁹

El fondo se utiliza para pagar las cantidades pendientes del préstamo, en caso de muerte del titular. No se aplican ni cálculos actuariales ni estimaciones de reclamaciones potenciales.

En Septiembre del 2002 se abrió una nueva oficina en Lusaka para ofrecer préstamos individuales junto con los de grupos. En ese momento se toma la decisión de incorporar un seguro de vida al crédito, facilitado por la aseguradora Madison Life Insurance Company. (Manje 2005)

El importe de la cobertura va relacionado con el valor del principal del préstamo, ajustándose a la bajada de saldo.

59 DIF Death Insurance Fund.

El costo del seguro de vida de amortización se factura dentro de la cuota cargada por el préstamo individual, con pago mensual. El seguro incrementa el coste del crédito en un 0,5%.

La compañía de seguros Madison desarrolló acuerdos con distintas MFI'S en Zambia donde, al igual que en muchas otras partes de África, la demanda de seguros de funeral es una demanda contrastada.

Para dar respuesta a esta situación creó un seguro de vida con un año de vigencia y renovable. El producto de seguros se coloca a clientes de la MFI y la prima es de 75 USD para el prestatario y 86 USD para su esposa y 54 USD para sus hijos o personas dependientes. La prima se deduce del préstamo antes de comenzar la aplicación de las cuotas. (MicroInsurance Centre 2007)

En el 2004, el seguro de amortización de créditos se extendía a todos los créditos del grupo y se cerraron los fondos de aseguramiento por muerte.

El siguiente paso en el mundo de los microseguros ha sido incluir otros contenidos como el aseguramiento de edificios o daños colaterales, como los destrozos por robo, habiéndose negociado una prima con la compañía de seguros Madison, incluyendo el coste en la cuota del préstamo, al cual se le incremento el 0,25% flat mensual

Como conclusión, señalar que a finales del 2004 CETZAM tenía 4.674 prestatarios activos, con un saldo en créditos por 552.255 USD, y un importe medio de créditos por 180 USD con una sostenibilidad operacional del 35,4%.

CETZAM es el caso de una MFI cuya capacidad se fue agotando con las consecuencias consiguientes, lo cual no resta valor a la labor realizada como organización pionera en el desarrollo de los microseguros en el continente africano.(Leftley 2005)

2.2. El caso de Opportunity International Bank of Malawi.

Opportunity International Bank of Malawi Ltd (OIBM) es un banco comercial con licencia del Banco Central de fecha 21 de marzo del 2002, que comienza su actividad operativa en Mayo del 2003, siendo su misión el facilitar acceso a servicios financieros a segmentos de bajos ingresos de la población de Malawi. (Leftley 2005)

Dentro de los servicios financieros, a mayores de los ahorros y los préstamos, están los microseguros, producto sobre el que centraremos nuestra atención.

Hemos de tener en cuenta que la actividad de OIBM se desarrolla en el cuarto país más pobre del mundo, afectado por un alto índice de mortandad derivado del HIV, contando con la asistencia de Opportunity Internacional para diseñar productos sostenibles.

La labor conjunta del servicio de estudios de Opportunity Internacional y OIBM permitieron ir desarrollando productos de seguros, como los seguros de vida de amortización de créditos, seguros de desempleo para el pago de préstamos, seguros de propiedad para cobertura de daños colaterales, seguros de vida relacionados con ahorros, etc.

Para hacer viable el proceso de contratación ha sido necesario desarrollar un modelo tecnológico de identificación de los clientes, mediante tarjetas con impresión escaneada de las huellas digitales.

El primer producto de seguros que se pone en el mercado es el seguro de vida de amortización de créditos, que tiene por objeto proteger básicamente al banco. En ese momento era el primer seguro de ese tipo que se ofrecía en Malawi.

Para el desarrollo de este primer producto OIBM llegó a un acuerdo con la aseguradora NICO, cobrando una prima del 0,35% mensual durante el plazo del préstamo sobre el saldo del balance.

Se realizó una prueba piloto con resultados positivos, y, un año más tarde, a mediados del 2004 se extendió este producto incluyendo los microcréditos tanto grupales como individuales.

Otro tipo de seguro implementado por OIBM es el que pone en marcha en el 2003, relacionado con la cobertura por desempleo para el pago de los créditos, limitándolo a tres meses de cobertura de pago por desempleo, teniendo en cuenta ciertas exclusiones relacionadas con el desempleo por causas imputables al trabajador.

En ese mismo periodo se pusieron en marcha los seguros de protección de las propiedades, considerados como daños colaterales que podían ser cubiertos, así como los seguros de vida que tenían como objetivo cubrir los gastos funerarios.

Una particularidad es el seguro de vida relacionado con los ahorros, cuya operativa implica un tipo de interés más bajo por los depósitos. Este producto fue negociado con el asegurador NICO, siendo esencialmente un seguro de vida con periodo mensual y precio fijado en relación con la edad, con mínimos trámites administrativos y sin exclusiones, y con un periodo de espera de un mes. Este producto no sería viable sin el software y soporte Administrativo implantado, que hace que las funciones de cálculo e informes vayan automáticamente. Esta nueva cuenta se denominó “Zonse”, “*todas las cosas*”, y su puesta en mercado se inició a lo largo del 2005. (Leftley 2005).

Por lo que se refiere a los seguros agrícolas, el mercado de Malawi está muy poco desarrollado, sin proveedores locales, y, por lo tanto, sin oferta ni experiencia.

Las iniciativas para el desarrollo de los seguros agrícolas en Malawi parten de las propuestas del Banco Mundial, y comienzan en el 2004. La propuesta pasa por movilizar a los bancos comerciales, incluyendo OIBM, para ofrecer préstamos a pequeña escala a granjeros que son miembros de NASFAM Unión.

Una de las causas por las que los granjeros de Malawi no pueden cambiar su producción agrícola es que necesitan fondos para ello y no encuentran financiación, dado que la experiencia de los bancos con los granjeros no es buena.

Para ofrecer opciones a los granjeros con dificultades, la Asociación de Seguros de Malawi, con la asistencia técnica del Banco Mundial y de Opportunity Internacional, ha diseñado un producto de seguro agrícola referenciado, con base en el cambio de temperaturas. (La compañía de seguros pagará en caso de que la lluvia sea insuficiente en las cuatro áreas piloto de referencia.)

El Opportunity International Bank de Malawi, OIBM, y la Corporación financiera rural de Malawi, MRFC, han llegado al acuerdo de prestar a los granjeros el dinero suficiente para poder cambiar la producción y ofrecer otra variedad de cosechas, compatibilizando las medidas de protección de los microseguros agrícolas con las de prevención y ajuste de las producción. (Microinsurance Centre 2007).

2.3. Conclusión.

Hemos tenido ocasión de ver en estos dos casos, el de Zambia y Malawi, como se han desarrollado productos de microseguros, relacionados con los servicios microfinancieros, superando dificultades propias de los entornos de pobreza del continente Africano, siendo fundamental el papel de las compañías de seguros NICO y Madison.Life Insurance.

CAPÍTULO 3. ACTUALIDAD DE LOS MICROSEGUROS

3.1. Vigencia de los componentes sociales:

Partimos de la idea central de que los microseguros son un instrumento de alivio de la pobreza, y, como tales, tienen evidentemente un componente social que les caracteriza, a mayores de otras consideraciones comerciales y de negocio.

Para retomar este aspecto central de los microseguros, vamos a volver a los principios de distribución de la riqueza en el mundo, las desigualdades, y el segmento concreto al que se va a dirigir el sector de los microseguros, con el efecto último de aliviar las situaciones de necesidad.

En cuanto a la vigencia de esos componentes sociales, vamos ver a continuación diferentes posiciones, abordando este análisis desde tres enfoques, que pasamos a desarrollar.

3.1.1. Diferenciación entre la base de la pirámide de riqueza y los “*más pobres*”.

Al principio de este estudio hemos tomado los referentes de los niveles de pobreza más extremos, con la desnutrición como base, atendiendo a los datos que facilita la FAO sobre el mapa de pobreza en el mundo.

El siguiente paso ha sido la diferenciación entre la extrema necesidad y las situaciones de pobreza que superan unos mínimos, y que podrían abordarse como segmento objetivo de los microseguros.

Tomando como base los datos de la pirámide de riqueza y su nivel más bajo, hemos acotado lo que puede ser el mercado potencial, cuantificándolo en cuatro mil millones de personas y unos ingresos de cinco mil millones de dólares. (Prahalad 2004).

Ante esta situación, nos podemos preguntar si el resto de personas, “*los más pobres entre los pobres*”, que se sitúan por debajo del dólar diario de renta, y que el mismo Prahalad, (Prahalad 2004) cuantifica en mil millones de personas, lo que supone 1/6 de la población mundial, la damos como “*perdida*”, en el sentido de no poder acceder a los servicios de aseguramiento, ni en su mínima expresión.

Para ser más ilustrativos, incorporamos el gráfico de la pirámide de riqueza. (Las rentas están calculadas en equivalencia con la paridad dólar)

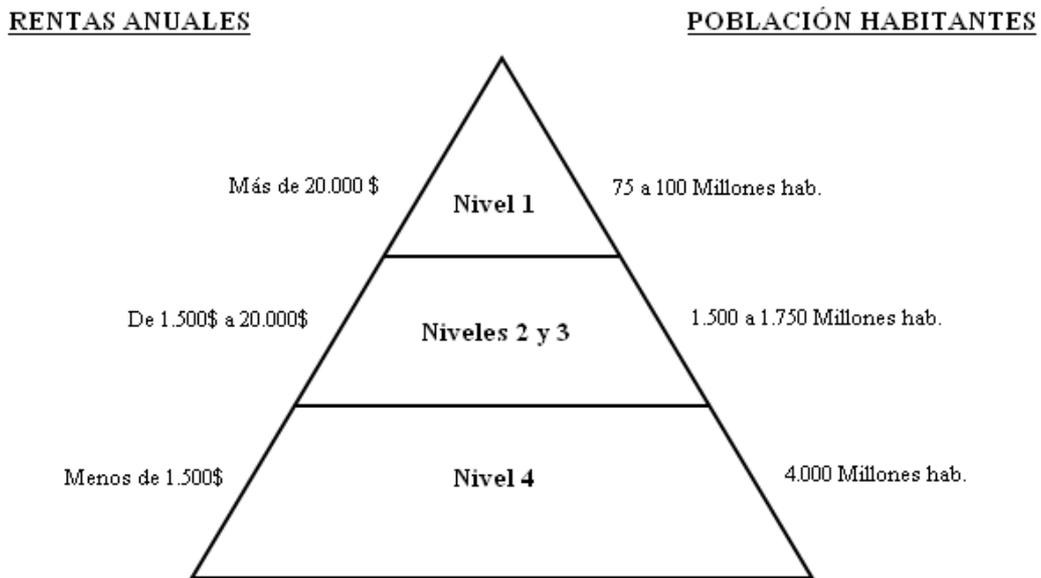


Figura 14.- Pirámide de riqueza. Fuente: Elaborado con los datos del Informe de Desarrollo Mundial de Naciones Unidas 2005.

En el nivel 1 estarían la clase media y media alta de los países desarrollados y la élite económica de los países en desarrollo.

En el nivel 2 y 3 estarían los niveles de consumidores pobres de los países desarrollados y la clase media de los países en desarrollo.

En el nivel 4 estarían los que están considerados por debajo de los mínimos para llevar una vida digna.

En uno de los estudios que sirven de referencia para analizar los microseguros en el mundo, el de Jim Roth, J.McCord y Dominic Liber, (MicroInsurance Centre 2007) se pone el foco en los 100 países más pobres, y en los niveles de renta a partir de los 2 dólares diarios, lo cual es útil para encajar los microseguros en el mundo del mercado, pero que deja fuera a un elevado número de personas, que quedarían “*excluidas*” sin remisión.

Respecto a este segmento, que queda fuera del mercado de las aseguradoras comerciales, debemos hacer una reflexión del modelo a aplicar, partiendo de que es indispensable dar una cobertura, con base social y en aspectos asistenciales, como el del cuidado de la salud.

Sobre las cifras de la figura 14, vamos a incorporar lo que representan en cuanto a los segmentos de mercado, a fin de acotar el segmento propio de los microseguros, con la referencia de la “*línea de pobreza*” que aparece en la figura 15.

Mercados tradicionales y potenciales

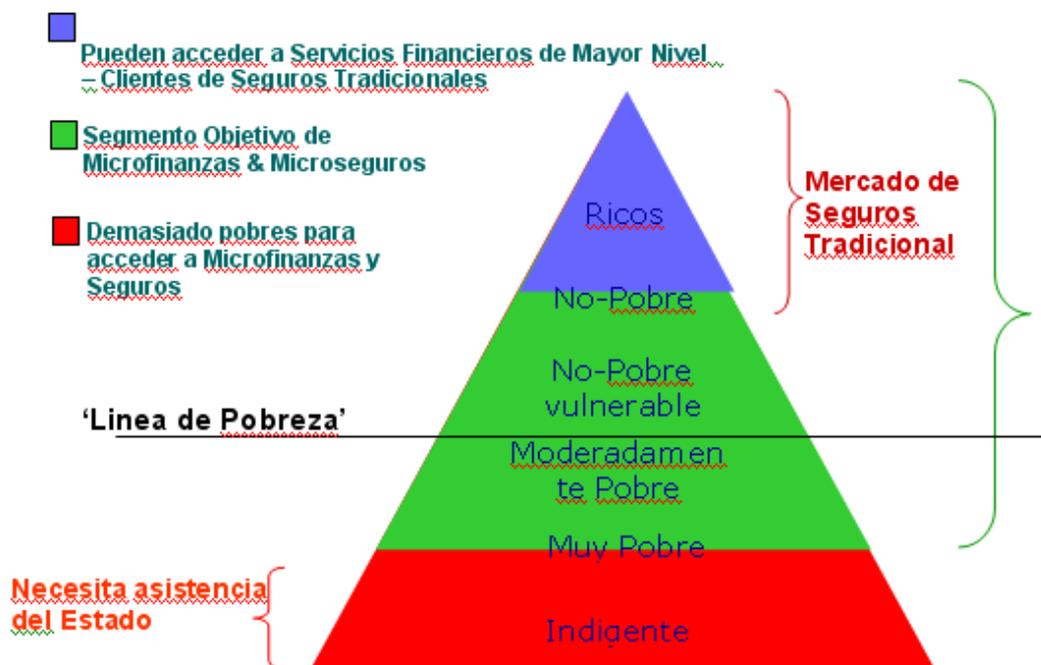


Figura 15.- Pirámide de riqueza según mercados. Fuente: Adaptado, con las referencias de datos del informe de desarrollo mundial de la figura 14

Como podemos ver, en la parte señalada en rojo, quedaría sin cubrir, desde la Industria de los Microseguros, el segmento que calificamos de “indigente”.

Dentro de este segmento, existen determinados riesgos que entran en las labores propias de asistencia de los Estados, como puede ser la dotación de un sistema de salud pública, donde el sector privado tan solo puede aportar su apoyo en los servicios, con dotaciones de asistencia, clínicas y hospitales, pero no asumiendo riesgos entendidos como objeto de aseguramiento.

Según el enfoque de las Instituciones Microfinancieras, este es un segmento en el que deben aparecer, como pioneras, estas Instituciones, que van introduciendo la parte de los seguros relacionados con la cobertura de vida en relación con los riesgos crediticios.

Sobre esta labor complementaria de las Instituciones Microfinancieras tendremos ocasión de referirnos a lo largo de los siguientes capítulos, centrándonos a continuación en la viabilidad de alguna forma de entrada directa de la mano de los Organismos Estatales.

Se plantea siempre el problema de la sostenibilidad, que no se da habitualmente en el corto plazo, siendo poco viable hacer estudios o previsiones a medio y largo plazo. Es fundamental, por lo tanto, promover un proceso de creación de riqueza mínima, incorporando el mix de productos de protección de esos mínimos, logrando que se genere una demanda de microseguros perceptible y con un grado de sostenibilidad, que se complemente con subvenciones públicas o apoyo de aportaciones de donantes.

Si nos preguntamos por la demanda, en ese estrato que hemos llamado "indigente", no encontraremos respuesta, dado que la prioridad es cubrir unos mínimos de subsistencia, no existiendo necesidad de preservar la riqueza, que "no existe" aún.

En este punto, vamos a centrarnos en esa capa de población "indigente", que puede representar una cifra superior a los mil millones de habitantes en todo el mundo, con niveles de renta inferiores a un dólar diario y situados en los límites de marginalidad, donde las situaciones de malnutrición pueden ser el mayor problema. Estamos, por lo tanto, en el extremo de pobreza, que no es tratado desde la óptica comercial, pero que no puede ser olvidado por los Organismos Públicos de los Estados, ni por los de carácter Internacional, así como por los operadores privados del mercado, hacia donde sus propios compromisos de responsabilidad social corporativa les tienen que llevar.

Ante esta situación está la alternativa, en términos coloquiales, de "mirar hacia otro lado", o asumir compromisos sociales, que, en el caso de los organismos públicos, debe de ser lo más habitual, aunque en los operadores privados sea mucho más complejo.

Todo el proceso de acercamiento a este segmento marginal pasa por establecer unos niveles de subsidiación inicial, que en algunos casos deberán ser del 100%, caso de los sistemas públicos de salud, y en otros con porcentajes inferiores, así en los microseguros de vida y en los microseguros de propiedades.

Una dificultad que hay que contemplar es que estos segmentos de población se dedican, en su mayoría, a actividades agrarias o artesanales, con ingresos irregulares y esporádicos, donde, incluso antes de la vivienda, su necesidad vital es la de poder alimentarse.

Es fundamental establecer un escalón previo al de la actividad de los microseguros, pasando antes por un proceso de creación de mínimos de renta, estableciendo modelos de subsidiación que busquen una sostenibilidad, no a corto plazo sino a medio plazo, o incluso a largo plazo.

Los Programas Internacionales de Desarrollo y los donantes han de canalizar sus aportaciones hacia este segmento, buscando alivio a las situaciones que se dan en esa base de "indigencia", ya que es ahí donde se corta el escalón para poder acceder a una salida a su situación de pobreza.

El desarrollo de los productos de seguro funerarios, y la implantación, como canales de distribución y aseguramiento, de las CBO's, especialmente en el Continente Africano, es una muestra de cómo la demanda se basa en tradiciones y en operadores puramente informales, donde los microseguros formales, según los conocemos, tiene poco encaje. (El ejemplo de la operativa de estas comunidades nos enseña formas de aseguramiento simple y útil para los colectivos marginales a los que nos referimos.)

En este punto, admitiendo que los microseguros asumen la protección de unos logros mínimos de riqueza, no es menos cierto que hay aspectos de protección que no son puramente materiales, así tenemos los microseguros de salud que cubren necesidades de asistencia que solo se entienden desde una perspectiva social.

3.1.2. Los microseguros como complemento de los servicios asistenciales de salud.

Tomando como referencia los mil millones de personas “*más pobres*” de los países en desarrollo, vamos a centrarnos en los servicios de asistencia sanitaria, como prioridades a cubrir, así, con base en criterios de solidaridad y cooperación, se van buscando formulas que permitan poder cubrir unos mínimos de asistencia sanitaria.

Hemos de tener en cuenta que en los países en desarrollo, normalmente, no existe un sistema sanitario publico que pueda atender suficientemente a la población, con carencias en todas las líneas, así tenemos las relacionadas con el personal medico, los centros hospitalarios , los propios suministradores de medicamentos y las farmacias, siendo en muchos casos los propios pacientes quienes tienen que hacer frente a los gastos de los tratamientos, lo cual ya deja fuera a las personas más pobres, que carecen de recursos.

Si nos fijamos en la evolución historia de la mayoría de los países en desarrollo, y especialmente en el continente Africano y Asia, el modelo ha sido el de los países occidentales, de los cuales muchos estados eran colonias, que al independizarse querían seguir el modelo de “*Estado de Bienestar*”, algo poco viable, dada la falta de recursos y los problemas derivados del crecimiento demográfico, propio de estos países. Pensemos que las ayudas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial estaban más enfocadas a procesos de desarrollo económico que a gasto social, por lo que la falta de medios para estos servicios ha sido una constante.

Como un ejemplo de iniciativa para impulsar los servicios de asistencia sanitaria en los países del tercer mundo fue el del plan “Bamako”, en 1987, auspiciado por la Organización Mundial de la Salud, OMS y UNICEF, buscando implantar un modelo de atención sanitaria de calidad, en base a tres principios; 1- El de la autofinanciación de los servicios sanitarios. 2- El de la mejora al acceso de las medicinas. 3- El de la participación de los beneficiarios en los órganos de gobierno.

Estos principios los suscribieron muchos de los países en desarrollo, pero la experiencia supuso un fracaso, en cuanto que no se pudo cumplir el aspecto de la autofinanciación, que obligaba a aportaciones por parte de todos los beneficiarios, lo cual planteaba una barrera financiera para quienes no tenían capacidad de aportación, reduciendo su utilización por parte de quienes estaban en los umbrales de pobreza.

En los países en desarrollo es una constante la necesidad de completar los sistemas públicos de atención sanitaria con formas de cobertura que parten de la iniciativa individual, en sus distintas variantes, dependiendo estas de los esquemas de asistencia social de los Estados donde se generen dichas iniciativas.

El complemento asistencial sanitario adquiere forma de movimientos mutuales o fondos de enfermedad para atender las necesidades sanitarios de los estratos de población más pobres, también denominados “*sistemas de seguros de enfermedad voluntarios*”, “*solidaros*”, e “*iniciativas aseguradoras mutuas*”

A las distintas formas en que se puede manifestar esta actividad complementaria, las incluimos en la denominación genérica, propuesta por la OIT, de “*Microseguros*”, que se caracterizan por dar coberturas asistenciales básicas, y por las aportaciones financieras limitadas de los miembros.

Las Instituciones Microaseguradoras proliferan en la mayoría de los países de África y América Latina, estando en Asia incluidas en las Instituciones Microfinancieras, como sistemas microaseguradores.

3.1.3. Criterios homogéneos y casos significativos.

Un principio general, en los microseguros de salud, es el de la proporcionalidad del riesgo con el pago de las primas, pero si aplicamos este principio, con carácter individual, dejaríamos fuera precisamente a los segmentos más débiles y necesitados, ya que, por ejemplo, las personas enfermas o mayores tendrían que pagar unas primas mucho más altas que las personas sanas y jóvenes, lo cual haría a los microseguros de salud inoperativos, como posible solución frente a la pobreza.

Para poder entender el papel de los microseguros de salud, tal y como estamos exponiendo en este capítulo, tenemos que tomar como referente la “*solidaridad*”, algo que se manifiesta como un rasgo común en los distintos continentes y que tienen su reflejo en las iniciativas de tipo informal, con su primer exponente en la ayuda y colaboración entre los grupos familiares, quienes, ante una necesidad de atención sanitaria, aportan los recursos económicos para afrontarla.

En un estadio superior, esto sucede a nivel de clanes, que pueden tener su base en el domicilio, en un barrio determinado, una comunidad religiosa, o agrupaciones similares. En todos estos casos se pacta la aportación de una cuota, para cubrir posibles eventos que puedan afectar a alguno o varios de los miembros.

Estamos contemplando la previsión informal, a falta de soluciones públicas desde la Seguridad Social, y cuando no pueden permitirse pagos de cuotas de un seguro formal.

Si a estas agrupaciones de participantes, basadas en diferentes criterios de acercamiento, les damos un carácter formal, y ordenamos los sistemas de participación y coberturas, entramos en las distintas variantes que quedan incluidas en lo que, como hemos señalado previamente, la OIT ha llegado a llamar los “*Microseguros*”

Vamos a ver ahora cuáles serían los “*aspectos comunes*” que los definen, dado que ya hemos indicado que incorporan diferentes variantes, así tenemos:

1- La protección social se alcanza mediante la compartición de los riesgos sanitarios, haciéndoles frente con las contribuciones financieras de los participantes.

2- Es fundamental la búsqueda de un equilibrio entre las cuotas y las prestaciones. Aquí hay que matizar que no se entra a valorar el riesgo individual, sino que inicialmente las primas serían iguales para todos.

3- En cuanto al objetivo de las Instituciones Microaseguradoras, ha de quedar establecido que es la “*prestación de los servicios*”, no la obtención de beneficios, lo cual no significa que no hayan de estar saneadas económicamente. (Aquí tocamos el principio de sostenibilidad)

4- Implicación de los miembros en la gestión a través de la Asamblea General.

Una vez analizados los aspectos comunes, vemos que la tarea no es fácil, sobre todo en la parte de los procedimientos para establecer un modelo de coparticipación de los riesgos, que permita no excluir a los más necesitados y a la vez llevar una economía saneada dentro de las cuentas de la Institución Microaseguradora.

En todo este proceso juegan un papel fundamental tanto los Organismos Estatales como los profesionales sanitarios y, dentro de los primeros, los Ministerios relacionados, así el de Sanidad y Bienestar y el de Trabajo, que pueden promover directamente la creación de Instituciones Microaseguradoras o coordinar su puesta en marcha y funcionamiento.

Respecto a los profesionales de la salud, son ellos quienes en muchos casos impulsan directamente el nacimiento de las Instituciones Microaseguradoras, participando en su gestión y desarrollo logístico, estableciendo tarifas, modelos de reembolso etc.

Para tener una visión más gráfica de cómo adquieren forma en distintos entornos, vamos a incorporar algunos casos, que nos darán reflejo de esta realidad, así:

1. CDI de Bwamando.

El Centro de Desarrollo Integral es una ONG local de Bwamando, una provincia ecuatorial de la República del Congo, con uno de los primeros planes de seguros hospitalario, al que se han adherido masivamente los miembros de la comunidad de esa zona.

Estamos ante el proveedor más importante de servicios sanitarios de la región, siendo miembros de la mutua el 50% de la población, que representa a 72.000 personas.

Normalmente se inscriben familias enteras, y existe un modelo de centralización de la atención sanitaria al efecto de evitar el consumo excesivo y los abusos.

Las líneas de trabajo del CDI están relacionadas con el negocio del café, el más significativo de la zona, y aprovechan los periodos de venta del café para materializar las inscripciones en la mutua y las aportaciones o cuotas. El 20% del coste de la cuota suele ser de pago personal, y del 80% restante se hace cargo la Institución Microaseguradora.

La asistencia primaria la pagan los propios pacientes a través de una iguala para consultas y tratamiento.

Existe un sistema financiero para ajustar las inversiones, rentabilizar los fondos de las aportaciones y mantener una contabilidad separada entre la parte asistencial y otras actividades que realiza CDI. Esto permite poder hacer frente al 80% de lo que podríamos considerar la cuota efectiva de aportación.

Como vemos en este ejemplo, se ha ligado la actividad productiva agraria, explotación de plantaciones de café, con la incorporación a un sistema de aportaciones que permite cubrir una asistencia sanitaria a través de una Institución Microaseguradora, en cuya asamblea anual están representadas tanto las autoridades locales, como los servicios del CDI y los propios miembros del colectivo protegido.

2. Gonoshasthaya Kendra (GK)

Es una iniciativa que se pone en marcha en 1971, de la mano de doctores y personal médico de Bangladesh. Como primer cometido, crean una extensa red de hospitales y clínicas en las zonas rurales, a la vez que una escuela médica y una empresa de fabricación de medicamentos.

Será a mediados de la década de 1980-90, cuando constituyen un primer esquema microasegurador para atención sanitaria, con tal nivel de aceptación que, en 2001, habían superado la cifra de 149.008 familias afiliadas a la Institución Microaseguradora.

La particularidad de esta experiencia es que se hace una diferenciación de la aportación económica, clasificando a las personas que se adhieren por niveles de riqueza, así tenemos los partícipes pobres, los de clase media y los ricos. Se plantea, como viable, la atención a aquellas personas que no tienen medios para poder adherirse, sufragados por las aportaciones y donaciones de los miembros de la Institución Microaseguradora, siendo gratis tanto los cuidados preventivos como las vacunas básicas.

3. Bangladesh Rural Advancement Committe. (BRAC)

En este caso estamos ante una organización privada para el desarrollo, creada en 1972, con distintos frentes de trabajo, todos en apoyo de los más pobres.⁶⁰

En el año 2000 impulsa un proyecto piloto en dos de sus centros de salud, creando una Institución Microaseguradora para la atención médica, con la particularidad de que el cabeza de familia paga una prima en función de sus ingresos y del tamaño de la familia.

Todos los asegurados se benefician de un descuento en los costes médicos, siguiendo el modelo de copago, pero incluyendo, con carácter gratuito, la asistencia de las mujeres en el periodo de gestación, en el parto y en el postparto.

A los más pobres se les permite inscribirse como beneficiarios de estos servicios sin pagar cuota alguna, pero se les invita a aportar y compensar en el momento en que tengan posibilidades.⁶¹

60 Ya nos hemos referido anteriormente a esta organización por lo que tan solo vamos a hacer una mención en cuanto a su aportación a los microseguros de salud.

61 Este es un ejemplo claro de subsidiación de los servicios sanitarios por parte de la Organización que promueve la Institución Microaseguradora.

Esta acción piloto fue un éxito, logrando que, en ocho meses, se afiliaran a la Institución Microaseguradora más de 1.500 familias.

4. Asociación de mujeres autoempleadas. SEWA

En sus inicios, fue un movimiento de autoayuda en defensa de las mujeres que trabajaban como autónomas en el sector informal, en el estado Indio de Gujarat.

Posteriormente fueron desarrollando otros servicios, y las estructuras necesarias para poder plantearlos, así tenemos la oferta informal de microcréditos para iniciativas de autoempleo de sus miembros, los planes de formación y ayuda en la atención de los niños, etc.

En 1992 introducen un modelo innovador en el área de la asistencia sanitaria, con un “*esquema de Seguridad Social integrado*”, que incluye un seguro de enfermedad.

Con el tiempo, este sistema de Seguridad Social ha llegado a ser el mayor sistema de la India, basado en la aportación de cuotas, contando con más de 30.000 afiliados.

Valoración de las experiencias singulares.

Hemos visto, en estos ejemplos exitosos, como los microseguros de salud tienen capacidad de dar respuesta a las necesidades de asistencia en las poblaciones de mayor pobreza, partiendo de las iniciativas locales y de la solidaridad de los mismos grupos, rompiendo así las barreras de exclusión.

5. Programa STEP de la OIT.

Como Organismo Internacional proactivo en el desarrollo de los microseguros de salud tenemos la OIT, Organización Internacional del Trabajo, que desarrolla el programa STEP, Strategies and Tools against Social Exclusion and Poverty, (Estrategias y herramientas contra la exclusión social y la pobreza) con el foco puesto en la actividad microaseguradora.

Dentro de este programa, y en lo que afecta a los microseguros de asistencia sanitaria, las aportaciones de la OIT se concretan en:

1. *Ayuda técnica y promoción*: Se materializa en los estudios de viabilidad, el asesoramiento técnico y la formación necesaria para la creación de Instituciones Microaseguradoras.
2. *Investigación*: En el año 2003, STEP encargó 68 estudios sobre los microseguros en 26 países, logrando un análisis de las Instituciones Microaseguradoras existentes en el sector de los servicios de salud, que nos da una descripción real de las mismas.
3. *Trabajo de los grupos de presión*: STEP reconoce el papel de las Instituciones Microaseguradoras en la mejora de la protección social para la población, por ello intenta convencer a otras organizaciones Internacionales, de la importancia de las Instituciones Microaseguradoras y de la necesidad de canalizar los esfuerzos y las aportaciones económicas hacia esa vía de aseguramiento.

4. *Asesoramiento ante las autoridades*: STEP apoya a gobiernos de África, Asia y América Latina en la creación de un marco técnico y jurídico para las Instituciones Microaseguradoras.

Conclusiones:

Como conclusión, y tras el análisis que hemos realizado, parece confirmado que en lo que afecta a la base de la pirámide, en su fondo de mayor pobreza, la labor de los microseguros de salud es fundamental, habitualmente como complemento de la asistencia pública, habida cuenta de que los principios por los que se rigen estas Instituciones son puramente de asistencia, aunque han de procurar mantener un servicio eficiente y una salud financiera mínima, apoyándose en las subvenciones en el corto y medio plazo, fruto de la solidaridad intergrupala y de las aportaciones de Organismos Internacionales.

3.2. De la sostenibilidad al potencial de mercado.

La sostenibilidad, como base de la industria de los microseguros, es algo que no se discute, y que es una obviedad, aunque la dificultad estriba en hacerla compatible con la accesibilidad, que no es ni más ni menos que situar el coste de las coberturas en unos niveles de capacidad de recursos que permitan que las personas de bajos ingresos puedan contratarlas.⁶²

Cuando hacemos referencia a la sostenibilidad, podemos encontrarnos con momentos, normalmente en un principio, en que la sostenibilidad se alcance gracias a la subsidiación, derivada de ayudas que pueden provenir de organismos públicos, Programas de Ayuda Internacionales o por simples aportaciones de donantes.

Asumiendo que puede haber un estadio de subsidiación, el objetivo es la “*autosostenibilidad*”, que significa que la propia institución microaseguradora ajuste el producto para que cubra adecuadamente sus riesgos con las cuotas o primas correspondientes.

Vamos a entrar, a continuación, a analizar con más detalle lo que supone lograr la sostenibilidad y que dificultades hay que superar en los microseguros. Posteriormente nos detendremos a valorar el mercado potencial que se abre para las compañías aseguradoras comerciales y cual es la respuesta de las mismas.

3.2.1. La sostenibilidad como objetivo a medio y largo plazo.

El diseño de los productos de microseguros ha de cumplir el principio de la autosostenibilidad, y ha de responder a la demanda, estableciendo unas cuotas que sean accesibles para los clientes de bajos recursos.

⁶² Nos estamos refiriendo a los microseguros de tipo comercial.

La anterior afirmación nos lleva a lo que llamamos “*el reto de los Microseguros*”, que contempla, en el estudio que realizan C.Churchill y Denis Garand, las estrategias de sostenibilidad. (C.Churchill 2006)

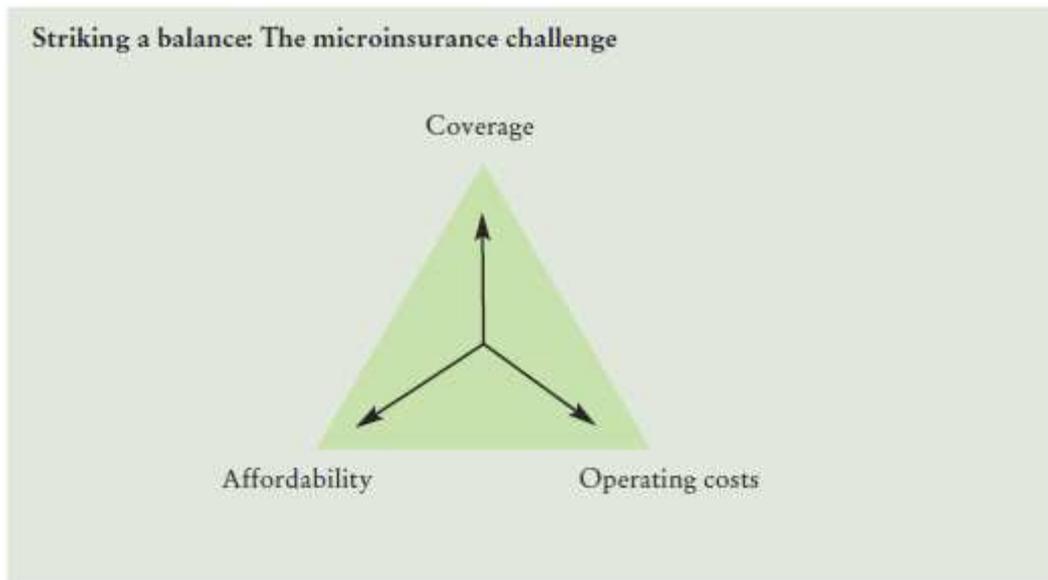


Figura 16.- El reto del equilibrio en los microseguros. Fuente: “ Strategies for Sustainability”.Churchill,C., & Garand,D.,(C Churchill 2006)

Como podemos apreciar del grafico, debe darse ese equilibrio entre las coberturas, la accesibilidad de las primas y los costes operativos.

Podríamos añadir, a efectos internos del microasegurador, los ratios de gestión interna y viabilidad, como el de ingresos netos, el de solvencia y el de liquidez.⁶³

En el trabajo de C.Churchill y Denis Garand sobre las estrategias de sostenibilidad, (C Churchill 2006, Pág. 564), mencionan diferentes estrategias que se han contrastado de casos concretos, y que se resumen en tres grupos, respondiendo a los siguientes criterios:

1. **Limitando los beneficios:** Aquí puede haber distintas variantes, ofertando solo los seguros de vida de amortización de créditos, estableciendo un límite anual de indemnizaciones, o un límite en la cobertura de servicios de salud, entre otros.
2. **Con un enfoque de eficiencia:** Así los casos de grupos cubiertos automáticamente por la pertenencia a organismos como sindicatos o cooperativas, y los de utilización de métodos de recaudación de las primas de bajo costo, como los que están deducidos de los intereses de los ahorros en las Instituciones microfinancieras.

63 Es especialmente significativo el ratio de ingresos netos, así: $IN = \text{Primas recaudadas} + \text{Ingresos procedentes de inversiones} - \text{Siniestros pagados} - \text{Gastos Operativos} - \text{incremento de Reservas}$. (Para analizar la viabilidad financiera, habría que calcular por línea de producto o programa)

3. ***Con modelos de distribución:*** Es conveniente contar con modelos de distribución que no supongan un costo añadido, como puede ser la utilización del modelo socio agente, con organismos comunales o grandes compañías de suministros de servicios.

Si nos centramos en los costes, su control es fundamental, partiendo de los costes del canal de distribución, que serán diferentes dependiendo del modelo que se siga, hasta el control de la utilización de los servicios de salud, los cuales han de tener establecido un protocolo que señale límites, tanto en la atención como en la prescripción de productos farmacéuticos, evitando situaciones de abuso.

A efectos de evitar costes de siniestralidad, es importante desarrollar campañas de prevención que eviten los riesgos o reduzcan las posibilidades de que se produzcan. (Ej. Las campañas de prevención del HIV/AIDS)

Otra posibilidad de reducir los costes es la negociación con los proveedores de servicios finales, caso típico de los seguros de salud, llegando a establecer tarifas ajustadas con los servicios.

Finalmente, no debemos olvidar tener abiertas las vías para acceder a los subsidios gubernamentales o los de Organizaciones Internacionales, que pueden permitir que en un primer momento se alcance la sostenibilidad necesaria. Si a esto sumamos la adecuada gestión global, tendremos los elementos fundamentales que inciden en que el proyecto sea sostenible.

-Aspectos que dificultan el equilibrio entre sostenibilidad y accesibilidad: -

Para lograr el equilibrio entre sostenibilidad y accesibilidad habrá que superar algunas dificultades añadidas, lo cual obligará a rediseñar los productos típicos, replantear nuevos canales de comercialización y simplificar los procesos internos, adaptándose al mercado al que se pretende acceder, y , en esta línea, podemos aportar algunas particularidades respecto al producto, la demanda y los canales de distribución :

1. *Problemas en las especificaciones técnicas del producto:*

A efectos de poder evaluar adecuadamente el riesgo futuro que se asume, y que los actuarios puedan establecer los criterios y las cuantificaciones correspondientes, es necesario tener un conocimiento del colectivo, de la siniestralidad, y de otros aspectos sobre los que es difícil tener una información contrastada y fiable. Aún se complica más si tenemos en cuenta que estamos ante colectivos en los que la volatilidad de la siniestralidad es alta y la base económica en la que se mueven es irregular y de tipo informal.

2. *Dificultades en la identificación de la demanda:*

Se plantean problemas relacionados con la identificación, acceso y respuesta a la demanda del producto, la cual no suele estar conformada con claridad.

Abundando en este punto, señalar que este segmento de población suele presentar resistencias en cuanto a la confianza con el asegurador, no entendiendo en muchos casos las bondades del producto.

La falta de cultura financiera, donde incluimos la relativa a los seguros, suele llevar a situaciones en las que no se conforma una demanda clara, no identificando positivamente al proveedor del seguro, ni entendiendo el sentido del pago de primas a cuenta de beneficios futuros por un siniestro incierto.

Es imprescindible crear una cultura de seguros, aportado el conocimiento suficiente, con el coste económico y de tiempo correspondiente, para lograr así un clima favorable para la actividad aseguradora. Si a lo indicado añadimos que los contratos de los microseguros incorporan terminología compleja de entender para quienes en la mayoría de casos necesitan que alguien les ayude, dado el alto nivel de analfabetismo, aún el problema se agudiza más.

Un aspecto positivo, desde el enfoque de costes y de acceso, es el de la contratación grupal, por colectivos, de los microseguros, aunque luego se concrete dentro de los entornos de familias, lo cual supone ahorros de costes así como una cuota lineal para todos los que tienen la misma cobertura.

Desde el punto de vista de la demanda, la contratación grupal supone que se han de identificar estas agrupaciones o colectivos, conocer sus necesidades y plantear ofertas de productos que respondan a las particularidades de los mismos.

3. Los canales de distribución:

Las características que se requieren de los canales de distribución son:

- a. La cercanía física al segmento de bajos recursos.
- b. La confianza que han de generar respecto a dichos segmentos.
- c. Un nivel de eficiencia adecuado para que todo el proceso se cumplimente adecuadamente.

Otros requerimientos complementarios son los que se refieren al encaje global en modelos de bajo coste, algo realmente complicado teniendo en cuenta que nos referimos a la canalización de productos de importe pequeño, normalmente con cargas de tipo administrativo, y que no siempre pueden ser gestionados de forma masiva o grupal.

Como hemos indicado anteriormente, y tendremos oportunidad de analizarlo más adelante, un prototipo de modelo sostenible es el basado en la combinación de la actividad microaseguradora en relación con los microcréditos, como productos de las Instituciones Microfinancieras.⁶⁴

64 Posteriormente trataremos el modelo Agente-Socio, como canal de distribución y el papel de las Instituciones Microfinancieras ligadas con los Microseguros.

3.2.2. El mercado potencial de los pobres y su visión comercial.

Vamos a encuadrar lo que representa el mercado potencial, desde un enfoque comercial de los microseguros, teniendo en cuenta que los operadores comerciales parten de principios de autosostenibilidad y su finalidad última es el beneficio empresarial.

Tras estas consideraciones iniciales, no tendremos en cuenta, a efectos de este capítulo, los estratos de pobreza extrema, sobre los que nos hemos referido anteriormente, por lo que partimos del mercado potencial con unos mínimos de capacidad de pago.

La línea de indigencia o pobreza extrema, sobre la que hemos tratado en otro capítulo, solo daría encaje a los microseguros sociales o mixtos, centrados básicamente en la asistencia sanitaria.

En cuanto a la cuantificación del mercado potencial, lo podemos cifrar en tres mil millones de personas, dado que hemos reducido, de los cuatro mil millones del segmento total de menores recursos, los mil millones que hemos situado en la línea de indigencia.⁶⁵

Los acercamientos a este mercado no son únicos ni generalistas, sino que habrá que atender a la singularidad propia de cada Estado, e incluso, dentro de él, a la zona geográfica concreta, distinguiendo las zonas rurales y agrícolas de las marginales de tipo urbano.

Hemos de partir de la experiencia previa, contrastando la implantación existente de modelos mutuales informales, la presencia de operadores locales, el desarrollo de la demanda, el nivel cultural en materia financiera y de seguros, etc. En definitiva, que es imprescindible realizar un estudio previo de mercado, con cuyos datos se pueda diseñar y planificar la estrategia de actuación.

La oferta de productos para este mercado potencial ha de estar adaptada a:

1. *La demanda:* Se pretende cubrir los riesgos a los que son más vulnerables y que mayor impacto negativo pueden causar.
2. *La singularidad del segmento:* Los miembros de este segmento, con unos recursos muy escasos y con un nivel cultural muy bajo, operan en su mayoría en la economía informal. (Actividad mayoritariamente agrícola, con rentas irregulares, y sin continuidad.)

65 Estos datos los calculamos sobre las referencias del estudio del Centro de Microseguros. (Microinsurance centre 2007)

A pesar de las dificultades que apreciamos, lo indudable es que se abre un mercado potencial muy atractivo para las compañías de seguros nacionales y las grandes aseguradoras multinacionales, ya sea por la amplitud del mismo, en cuanto a personas, como por los ingresos que generan. (No olvidemos la referencia de los 5.000 millones de dólares de ingresos anuales.)

Incorporamos algunos datos significativos, como que el 50% de la base de la pirámide de población se ubica en China y La India, representando America Latina el 10%.

Respecto a la cobertura de personas, sobre la base de la pirámide, tenemos que África tiene un 1,3%, Asia el 2,5% y America Latina el 6,8%. (Martínez J 2007)

Con estos datos ya situamos donde tenemos geográficamente la gran masa de personas, así como el bajísimo nivel de coberturas y cuota de penetración de los seguros, siendo la implantación de los microseguros comerciales mínima y, por consiguiente, el potencial de crecimiento muy alto.

Hemos mencionado las dificultades para identificar la demanda y el reto que supone desarrollar nuevos productos adecuados a la misma, así como la necesidad de contar con unos canales de comercialización eficientes, que hagan llegar el producto hasta la base de la pirámide de pobreza, logrando así los dos objetivos de:

1. Contribuir a la mitigación de las situaciones de pobreza.
2. Conformar nuevos mercados para la actividad de los seguros.

La respuesta de muchas compañías de seguros tradicionales, con posterioridad al artículo de “following the Fortune at The Botton of the Pyramid” (Prahalad 2004), fue el inicio de proyectos de investigación referentes a la adaptación de sus modelos tradicionales, los productos, los canales de distribución, e incluso el cambio de cultura institucional, necesaria para dar un nuevo enfoque a su visión de negocio respecto al segmento de los pobres.

Igualmente, los reguladores y supervisores de muchos de los países en desarrollo han apoyado proactivamente el nacimiento de una industria de microseguros, así tenemos los casos de La India y Perú, ya analizados anteriormente.

Es destacable, en esta línea de actuación, la aportación de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, IAIS, analizando los modelos hacia los que hay que adaptar la regulación de los seguros para crear un entorno adecuado que permita el desarrollo de la industria de los microseguros.

3.3. Demanda de los microseguros

Ya hemos hecho referencia a la mayor vulnerabilidad de los segmentos de bajos ingresos y de cuales son sus formas de prevención o reparación, recurriendo sobre todo a soluciones de tipo informal y, minoritariamente, a sistemas formales en los que los microseguros tienen un papel básico.

También nos hemos detenido en los aspectos particulares del segmento de bajos ingresos, donde la cultura financiera y de seguros es mínima o inexistente, con un nivel de analfabetismo alto.

Respecto a la definición de la demanda y el mercado de los microseguros, en los países emergentes, es una labor que requiere la colaboración de los operadores públicos y privados.

En el caso de las compañías comerciales, se trata de identificar las necesidades del colectivo, promoviendo la voluntad de los miembros de cubrir los riesgos a los que están expuestos, con productos que respondan a sus necesidades y que se adapten a su capacidad de pago.

En cuanto a los organismos públicos o entidades sin fines de lucro, su misión es la de identificar los segmentos con menos recursos y sus necesidades primarias, ofertando productos con los que pueden aliviar dichos riesgos.

De lo anterior se deduce que es muy importante determinar el segmento de mercado donde han de operar los microseguros financieramente autosostenibles, y los segmentos que requieren ser subsidiados.

Una particularidad que distingue a este segmento es la falta de confianza en las compañías aseguradoras, así como la fuerte resistencia a valorar positivamente los productos formales de seguros, y el arraigo a los modelos informales, que se manifiestan en la forma de grupos mutuales, cooperativas, grupos de autoayuda y comunidades de base, participadas por los propios beneficiarios. (Esta situación supone una barrera inicial que es necesario superar, trasladando una valoración mejor de los microseguros formales.)

Hechas las anteriores apreciaciones, podemos reafirmar que es difícil cuantificar y valorar la demanda real de microseguros, en términos generales.⁶⁶

Lo que si tenemos son situaciones de riesgo para colectivos vulnerables, que se resuelven de formas diversas. Esta realidad nos lleva al conocimiento de una demanda potencial que habrá que canalizar y direccionar hacia productos formales, siendo los microseguros la alternativa de mayor protección.

Ante esta situación, tanto Organismos Internacionales como empresas privadas han iniciado estudios de mercado para poder cuantificar esa demanda potencial, y las características de la misma, a fin de ir diseñando sus propias estrategias, tanto de producto como de acercamiento.

Basados en los estudios sobre casos concretos, Monique Cohen y Jennefer Sebstad señalan, en su artículo sobre la demanda de microseguros (C Churchill 2006), que la demanda de los microseguros está directamente relacionada con la vulnerabilidad.

66 Siempre valorando la casuística diferenciada que se puede dar en determinados estados, donde la cultura financiera es mayor y la disposición hacia los productos financieros y de seguros es positiva.

Esta afirmación general requiere matizaciones, en el sentido de que los segmentos de bajos ingresos no suelen actuar ante las situaciones de riesgo de forma preventiva, lo que supondría realmente generar la demanda, sino que son actuaciones reactivas, en su mayor parte posteriores al siniestro.

Ante esta situación, el verdadero reto es crear una cultura de seguros, y así propiciar una demanda real, de forma que el tratamiento del riesgo por parte de los miembros del segmento de menores recursos sea preventivo.

El siguiente paso será hacer una distinción, priorizando entre los riesgos a los que son más vulnerables, y donde la sensibilidad de las personas es mayor, a fin de ir elaborando una propuesta de producto adecuada.

En esta línea, recalamos la importancia de la priorización de los riesgos, así vemos que, de los estudios de casos realizados por C. Churchill (C.Churchill 2006), el riesgo que más se repite, en el primer lugar de la demanda de todos los países, es el de enfermedad, del cual se derivan tanto las pérdidas de ingresos, por la falta de disponibilidad laboral, como los gastos propios de los tratamientos médicos de curación (Ej. Los tratamientos de la malaria o HIV/AIDS, que requieren importantes recursos económicos.)

En este momento, el número de estudios de mercado es escaso y los datos de los que disponemos son poco fiables, por lo que es muy difícil diseñar ofertas óptimas que se adapten a las necesidades de los colectivos locales. Esta situación está cambiando, dadas las iniciativas que se están poniendo en marcha para obtener datos fiables de la demanda, y el mayor conocimiento de los comportamientos de ese segmento de población.

Tras el análisis de la demanda potencial, habrá que iniciar un proceso de acercamientos para trasladar una cultura de seguros, de la que carecen en estos momentos, ganando previamente la confianza necesaria hacia la actividad aseguradora.

Posteriormente vendrá el desarrollo de un catálogo de productos, al efecto de ver la respuesta del mercado, conjugando la prioridad de los riesgos cubiertos con la capacidad de pago de las primas.

3.4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN: MODELO ÓPTIMO

Cuando nos referimos a los canales de distribución, hacemos referencia a la forma o modelo que se sigue para poner a disposición de los segmentos de población de bajos recursos los productos de microseguros.

La comercialización aún obliga a una presencia física cercana⁶⁷ al segmento al que nos dirigimos, al igual que un nivel de confianza importante, y todo ello supone una presencia y una integración dentro de dichos entornos, en zonas que en muchos casos están alejadas y con dificultades de comunicación y acceso.

67 Veremos como las últimas tendencias buscan la alternativa de la tecnología para facilitar las comunicaciones y los accesos, superando las barreras geofísicas existentes. (Muchos de los entornos son rurales y alejados de los centros urbanos, sin infraestructuras adecuadas para el transporte rápido.)

Los aseguradores formales, tomando como referencia a las compañías comerciales, carecen de acceso a los entornos cercanos a sus clientes potenciales, de forma que han de valorar las diferentes opciones que se les presentan, teniendo en cuenta los criterios de eficiencia, confianza y costes.

3.4.1. Modelos de distribución.

Las diferentes opciones de acceso al segmento de personas con bajos ingresos las podemos agrupar en tres tipos, así tenemos:

1. El modelo Agente -Socio:

Es aquel que diferencia el papel del comercializador, que no asume el riesgo, y el del asegurador, que es el que asume el riesgo correspondiente. Se llega a un acuerdo entre las dos partes, de modo que ambos participan de todo el proceso, con sus derechos y obligaciones correspondientes.

La labor del comercializador consiste básicamente en la venta del producto, la contratación, el proceso de recaudación de las primas de seguros, los trámites administrativos y de gestión, y la canalización de las reclamaciones de siniestros, materializando los pagos derivados de las coberturas.

Sobre este modelo haremos un desarrollo más amplio, dado que es el que se considera como el óptimo, por las experiencias positivas que se tienen de su funcionamiento.

El prototipo es el de la Institución Microfinanciera, asociada con una Compañía de Seguros Comercial.

2. El modelo de las Comunidades Mutuales, y Aseguradores Cooperativos/Mutuales.

La mayoría de los proveedores de microseguros en el mundo son las Instituciones Mutuales, o las agrupaciones menores, que aúnan las figuras del agente comercializador, del asegurador y del asegurado. (La Compañía Mutual es propiedad de sus clientes).⁶⁸

Cuando nos referimos a las Comunidades Mutuales, estamos considerando también a las agrupaciones informales, que no tienen la calificación de Instituciones Microaseguradores.

El modelo basado en la Comunidad tiene especial representación en los países africanos subsaharianos, con un 90% de personas empleadas en la economía informal, que carecen de protección social alguna.

68 Aquí incluimos a las cooperativas financieras e incluso a las Comunidades de Base y grupos menores

Las Mutuas son organizaciones aseguradoras, sin ánimo de lucro, basadas en aportaciones que se adelantan y dan derecho a ayudas económicas ante determinados percances, diferenciándose de las Organizaciones de Comunidad de Base, CBO's, por que están profesionalizadas y sujetas a la regulación específica de las mismas, que no suele ser siempre la misma del acta regulatoria de los Seguros. (Ver las diferentes regulaciones)

En cuanto a los intermediarios financieros mutuales, muchos están asociados en organizaciones ínter mutuales, conectadas por alianzas, que pueden ofrecer un amplio catalogo de productos. Estas alianzas permiten diversificar los riesgos entre un gran número de mutualistas, aplicar economías de escala y alcanzar niveles de sostenibilidad.

Las Comunidades mutuales aportan unas características que les distinguen, que son:

1. *Los costes de transacción son bajos:* Al tratarse de asegurados que son miembros de la comunidad mutual, los procesos de recaudación de cuotas y operativa interna son reducidos.
2. *Hay una gran capacidad de acceso a grandes masas de personas, y en zonas que pueden estar alejadas:* Las comunidades mutuales son de orden local, por lo que nacen en la misma ubicación y entorno social donde residen sus miembros, y, aún en caso de grandes asociaciones mutuales, siempre existe la comunidad mutual ubicada en el entorno de los beneficiarios.
3. *Los grupos de bajos ingresos participan en el control y el manejo del esquema de aseguramiento:* Esto tiene sus ventajas y sus inconvenientes, dado que puede desviarse del enfoque profesional de los microseguros.
4. *La oferta se adapta fácilmente a las necesidades de los miembros:* Esto es lógico dado el conocimiento de la vulnerabilidad del colectivo respecto a determinados siniestros.
5. *El nivel de confianza es alto y prácticamente desaparece el riesgo moral.*

Como puntos débiles de este modelo. Podemos enumerar:

1. Las limitaciones en cuanto a los niveles de riesgo que se asumen.
2. La posible pérdida de profesionalidad, en razón de la intervención e injerencia en aspectos de negocio por parte de los partícipes.
3. Los problemas de encaje dentro de la normativa del regulador de seguros y la aplicación de las medidas de supervisión, que garanticen y den seguridad a los asegurados.

3. Modelo de ventas directas por parte de los aseguradores Comerciales.

El asegurador actúa directamente, desde el análisis del mercado, pasando por el diseño del producto, hasta la comercialización y los servicios relacionados, completando el proceso con las indemnizaciones de los siniestros.

En este modelo, el mayor problema es el de los costes, que normalmente son tan altos que hacen inaccesible, para el segmento de bajos ingresos, el pago de las primas resultantes de su imputación. (Es muy difícil compatibilizar la accesibilidad y la sostenibilidad)

En este modelo no tenemos los riesgos de descoordinación entre el asegurador y el comercializador, pero, por el contrario, tenemos el problema del coste de crear un canal comercial propio y específico para los microseguros.

Para poder afrontar las limitaciones de costes, los modelos de venta directa pueden dirigirse a los segmentos de rentas bajas mediante agentes individuales que perciben un salario o/y una comisión. Un ejemplo exitoso de venta directa por agentes es el de la empresa mixta ATA-AIG (Craig Churchill 2006) en la India, que introdujo los microagentes como nuevo canal de venta.⁶⁹

También pueden utilizar, las aseguradoras, medios de distribución no convencionales, como tiendas y pequeños establecimientos comerciales, que les permitan acceder al segmento de bajos recursos. Tenemos casos donde este modelo ha sido viable, como en el caso del Seguro Obligatorio de Accidentes de tránsito (SOAT) vigentes en Bolivia y Perú, donde los costes de distribución se minoran dada la posibilidad de distribuir a través de canales no convencionales, como bodegas, farmacias, etc. (Jiménez 2007).

3.4.2. Modelo óptimo: Agente Socio.

El modelo más exitoso es el de Agente Socio, y se basa en la conjunción de una Entidad Microfinanciera y una Aseguradora.

Para el análisis de este modelo vemos, como antecedentes, los que parten del inicio de la actividad de los microcréditos en los años setenta, que luego se globalizaran en los noventa, una vez que se ha desarrollado la experiencia suficiente para poder plantear un sistema de préstamos para los pobres con bases sostenibles y rentables.

La segunda fase evolutiva se produce cuando en las instituciones microfinancieras se detectan situaciones de impagos, que se derivan de sucesos como la muerte de un componente de los préstamos grupales, rompiendo la cohesión del grupo y contaminando la calidad del resto de préstamos.⁷⁰

69 Otro ejemplo exitoso de venta directa, es el que hemos visto en el modelo de la India, con Delta Life de Bangladesh, que lleva casi veinte años funcionando y presta servicios para las personas de renta baja de forma directa y por su propia cuenta, sin apoyo de donantes ni asistencia técnica. (Atiende a más de 1 millón de personas).

70 En ese momento el desarrollo de los microcréditos estaba en la fase de los préstamos grupales, donde todos los miembros del grupo están vinculados.

Ante la situación que hemos descrito, las Instituciones Microfinancieras se plantean que los seguros pueden reducir el impacto de estos riesgos, favoreciendo tanto a la calidad de los microcréditos como a las responsabilidades de las familias de los deudores.

En ese momento nace la necesidad de establecer una relación entre los microseguros y los microcréditos, dentro del entorno de las Instituciones microfinancieras.

El planteamiento que sigue presenta dos opciones; 1- Que sea la propia Institución Microfinanciera la que asegure. 2- Recurrir a una compañía aseguradora comercial.⁷¹

Como hemos podido comprobar, este modelo es el más sencillo y barato, así como la forma más rápida de que una IMF comience a ofrecer otros productos de riesgo, diferentes de los típicos de ahorro y préstamo.

Seguidamente vamos a incorporar el gráfico del modelo Agente-Socio



Figura 17.- Modelo socio Agente para Microseguros. Fuente: Microempresa, Informe de Avances, Junio 2005. (Roth J 2009)

Vamos a identificar al agente con la Institución microfinanciera, aunque sabemos que puede haber otros operadores, como las NGO's o los propios bancos. Se establece una asociación entre la aseguradora comercial con la institución microfinanciera, que actuará como agente de ventas, asesorado en muchos casos por un corredor.

71 La diferencia fundamental está en que en un caso la IMF asume el riesgo inherente al seguro, y en el otro caso será la Compañía aseguradora.

“Este modelo es interesante para todas las partes, que salen beneficiadas, siendo destacables los siguientes aspectos positivos para cada una de ellas”:

A. Para las compañías aseguradoras:

1. *El acceso a nuevos mercados:* Las compañías pueden introducirse en este mercado tan amplio, potenciando su marca y posicionándose para ir evolucionando con el mismo mercado, en la medida en que los niveles de renta van creciendo. (Los segmentos de bajos recursos de hoy son la clase media de mañana, sin olvidar el volumen de ingresos que se mueven actualmente.)
2. *Los bajos costes y la consecuente rentabilidad de esta operativa:* Esta actividad influye en la mejora de la producción, dado que la compañía de seguros no necesita invertir recursos para desarrollar una nueva plataforma operativa, ni incorporar recursos humanos y formarlos, sino que utiliza la plataforma de la Institución Microfinanciera.
3. *La posibilidad de experimentar en el desarrollo de nuevos productos:* Se irán incorporando innovaciones que aúnen la sencillez y los precios asequibles. El acceso al conocimiento de este mercado le permitirá incorporar novedades de producto. (Laboratorio de pruebas)
4. *El acceso a los datos necesarios:* La IMF facilita los datos necesarios para poder hacer los planteamientos de productos de seguros, y el conocimiento de los colectivos, de sus hábitos y su vulnerabilidad ante determinados riesgos, aspectos básicos de la demanda que se quiere cubrir.⁷²
5. *Se traslada la confianza:* Es la forma de superar la resistencia, por parte de los clientes, hacia modelos formales, fruto de la falta de cultura respecto a los seguros. La Institución Microfinanciera aporta la confianza con el cliente, así puede transformarse la forma de atención del riesgo, pasando de un modelo informal a este formal. (No sería viable si la compañía de seguros actuara directamente.)
6. *Se cumplen los objetivos de responsabilidad social corporativa:* Siempre preservando la rentabilidad, dado que se produce una autofinanciación de la misma.
7. *Formula de superar barreras de entrada:* Es una forma de poder introducirse en mercados donde las autoridades públicas, el regulador y otros estamentos gubernamentales, son reacias a la participación del sector privado, en la forma de multinacionales comerciales.

72 Supera los problemas de escasez de datos para calcular el monto y la probabilidad de los siniestros.

B. Para las Instituciones Microfinancieras. (Otros Agentes, en general.)

1. Disminuye sus riesgos al reducirse la vulnerabilidad de sus clientes. (Origen de los seguros de vida relacionadas con los créditos)
2. Supone una nueva fuente de ingresos, que serán especialmente significativos dados los mínimos costes relacionados con los mismos. (Comisiones)
3. Se incrementa la productividad de la capacidad instalada. Se utilizan los recursos de gestión y técnicos de su operativa como microfinanciera, y el tiempo de formación y dedicación no es especialmente representativo.
4. Supone un nuevo producto que fideliza la relación del cliente con la Institución Microfinanciera, aportando un flujo estable de ingresos.
5. Gracias a la compañía de seguros, su conocimiento técnico y potencia financiera, se puede acceder a dar servicio a los grupos de clientes, vía los seguros grupales.
6. Se produce una diversificación de productos, pudiendo así atender a las necesidades globales de sus clientes.
7. No hay una asunción del riesgo por parte de la Institución Microfinanciera, siendo el asegurador al que corresponde hacerlo.
8. Se aporta la seguridad del cumplimiento de los requisitos legales y normativos.
9. Mejora la imagen de la IMF, como institución innovadora, abierta a la oferta de nuevos productos. Igualmente accede al conocimiento del negocio de los seguros lo cual le abre a nuevas posibilidades.

C. Desde la posición del cliente:

1. Le permite acceder a un seguro fácil de entender y accesible en cuanto al pago de las primas. (Comodidad en los pagos)
2. Le facilita al cliente alternativas para manejar diferentes riesgos.
3. Le traslada la confianza que tiene con la IMF.
4. Incorpora una mayor seguridad para el cliente, ya que el riesgo es asumido por una compañía de seguros comercial regulada, que cumple todos los requerimientos establecidos por los organismos públicos, y está sometido al modelo de supervisión.⁷³

73 La asunción directa de los riesgos por parte de las IMF, las NGO's, o las Organizaciones de base es siempre menos segura, dada la mayor fragilidad de estas organizaciones, con independencia de sus buenas intenciones.

5. Se abre una vía para que los trabajadores del sector informal, respaldados por aseguradores comerciales, puedan conectar con el sector financiero regulado

Un factor decisivo a la hora de llevar a buen puerto las alianzas entre las compañías de Seguros Comerciales y las IMF's será la capacidad de estas últimas para poder ofrecer a las compañías de seguros el acceso a un mercado significativo.

Como hemos podido ver de los aspectos favorables para las partes, cada uno proporciona la destreza y experiencia que mejor domina, así la IMF se encarga de la parte comercial y operativa, y la Aseguradora, actuando como socio, su componente actuarial y financiero, cumplimentando las reservas establecidas por ley para la asunción de los riesgos.

“Para complementar esta visión del modelo vamos a ver algunos aspectos que hay que cuidar, así”:

1. *Buscar un diseño de la oferta que se ajuste a las necesidades de los clientes de las Instituciones Microfinancieras:* Para lograrlo debe estar perfectamente coordinada la IMF con el asegurador, a quién ha de transmitir la información necesario y las particularidades del colectivo que resulten relevantes, desde el punto de vista del riesgo y de la sensibilidad hacia él por parte de los clientes.
2. *Los términos de la negociación del acuerdo entre las partes ha de ser justo y satisfactorio para ambas:* Es conveniente un cierto nivel de conocimientos del mundo de los seguros por parte de los directivos de las IMF's.
3. *Ambas partes son dependientes de la calidad del otro.* Todo el proceso, desde la puesta del producto en el mercado hasta la canalización de los servicios y las indemnizaciones, cuando correspondan, deben estar coordinado entre la aseguradora y la IMF, de manera que los problemas de calidad o mal servicio, por parte de cualquiera de ellos, afecta al otro.
4. Lo mismo que en el punto anterior sucede con la reputación, tanto del asegurador como de la IMF, que se verán afectados por la actuación de la otra parte.
5. En algunos casos se dan problemas con las disposiciones que establece el regulador nacional, que pueden condicionar el funcionamiento del modelo.

Como conclusión de lo visto, confirmar que este modelo aporta beneficios para todas las partes, y permite el acceso a los modelos de seguro formal a importantes grupos de personas, que están situados en la base de la pirámide de riqueza.

3.5. POSICIONAMIENTO DEL REGULADOR EN MATERIA DE MICROSEGUROS.

La misión básica de los reguladores de seguros, así como de los supervisores, es la protección de los consumidores, que en este caso son los asegurados.

Esta protección aborda tres aspectos, así:

1. *La protección de los asegurados en general:* Para ello establece y controla unos niveles de solvencia necesarios para asumir los riesgos inherentes a la actividad aseguradora, disponiendo de las provisiones suficientes para hacer frente a la siniestralidad de su cartera de riesgos. Previamente, se habrán establecido unos requisitos para poder acceder a la actividad aseguradora, exigidos para obtener la licencia oficial de actividad.
2. *La protección de los asegurados individuales:* En este capítulo el regulador y el supervisor cuidan de que no se apliquen prácticas poco ortodoxas en todo el proceso, que va desde la contratación hasta las indemnizaciones por los siniestros.
3. *Promoviendo el desarrollo del mercado de los seguros:* Este es el punto más polémico y en el que no todos los reguladores estén de acuerdo. Se trata de eficientar el mercado y promover la accesibilidad de las capas de población con menos recursos. En definitiva, estamos refiriéndonos a la labor de promoción y desarrollo de un entorno que facilite la atención por parte de los operadores de seguros de las capas de población con menos recursos. Como ejemplos significativos, tenemos los casos de la India y Perú, entre otros.

Las autoridades regulatorias pueden seguir dos líneas de trabajo, así:

1. Focalizando su atención en la protección general y la individual de los asegurados, y en estos casos la normativa de seguros y el modelo de supervisión suele ser general para todo el sector, sin hacer mención específica a los microseguros.
2. La línea que contempla el desarrollo de mercado como un cometido fundamental, a mayores de los de protección, estableciendo una normativa y unos requisitos específicos para los microseguros, a fin de facilitar el desarrollo del mercado y el juego de operadores eficientes, que den accesibilidad a los seguros a las capas de población con menores ingresos.

No hay unanimidad entre los reguladores respecto a las líneas de trabajo a seguir, y así lo confirma, en un estudio realizado al efecto, la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, IAIS, que indica que son pocos los reguladores que oficialmente asumen, dentro de sus funciones, el mandato de desarrollar el mercado con un enfoque favorable hacia el segmento de bajos ingresos. (C.Churchill 2006)

Lo que es incuestionable es el papel que pueden desempeñar los reguladores para promover el interés de los operadores de seguros de entrar en el mercado del segmento de los más pobres.

La realidad del mercado de los microseguros se fundamenta en esquemas de protección social y coberturas de seguros comerciales, que se mueven mayoritariamente bajo esquemas informales, ajenos a licencias públicas.

Los operadores en este mercado son mayoritariamente informales, y no están normalizados según las disposiciones del regulador de seguros, ni están sometidos a la labor supervisora de los estamentos públicos. Esta situación genera inseguridad para los asegurados y para el propio sistema, por lo que es deseable establecer medidas regulatorias que normalicen la actividad y la situación de los operadores informales, propiciando al mismo tiempo la integración con los operadores formales. (Un modelo de transformación al que luego haremos referencia.)

“Los riesgos que se derivan de la escasez de operadores formales y de la falta de regulación en ese mercado los podemos enumerar en:”

1. Vulnerabilidad contra actuaciones oportunistas de los gestores de los operadores informales.
2. Los problemas de viabilidad a largo plazo de estos esquemas de aseguramiento, donde las primas no están basadas en estudios actuariales ni sus gestores tienen un nivel profesional alto.
3. La problemática de co varianza de riesgos, algo común en ese mercado.
4. La falta de solvencia que se puede plantear, por ejemplo en casos de catástrofes.

La falta de regulación, como un factor preponderante en este mercado, no facilita el desarrollo del sector, con barreras de acceso para las compañías de seguros comerciales, y, sobre todo, generando desprotección para los asegurados.

Si pasamos a analizar el papel de los supervisores de seguros, vemos que, teniendo el cometido de implementar y controlar el cumplimiento de la normativa que el regulador ha establecido en materia de seguros, se ven en muchos casos sin capacidad de maniobra, puesto que los proveedores de seguros, para esos segmentos, suelen operar bajo otro tipo de normativa, y otros organismos de control, como pueden ser por ejemplo la Comisión de cooperativas o el Ministerio de Salud.

Independientemente de la limitación funcional de los supervisores de seguros, lo que sí se manifiesta en ellos, a nivel general, es la especial sensibilidad por buscar líneas de acercamiento entre lo que es la parte comercial y los componentes sociales de los esquemas de protección para los segmentos más pobres. Esta postura fortalece la posición de los organismos gubernamentales, que buscan formulas para que este mercado sea accesible, tanto para los asegurados como para los operadores formales de seguros que deseen entrar dentro de este segmento, aportando profesionalidad, seguridad, e innovación.

Volviendo a los problemas para crear instituciones microaseguradoras formales, vamos a relacionar algunas de las barreras existentes, así:

1. *Los requerimientos de capital:* Existe un doble enfoque al respecto, dado que si por un lado parece razonable que, por la particularidad de los importes de los microseguros y por el riesgo que se asume, los requerimientos de capital debieran ser menores que en el sector convencional de seguros, no es menos cierto que la rebaja de dichos requerimientos puede suponer una mayor vulnerabilidad para los miembros de este segmento. (No hay unanimidad en este punto).
2. *El nivel de cualificación que se requiere en la gestión:* En este punto parece claro que es difícil cumplimentar esos niveles profesionales, dado que la alternativa del sector tradicional de seguros es más atractiva para dichos profesionales.
3. *Los aspectos de control y técnicos, así:* La complejidad de los informes que se requieren, las revisiones actuariales y los impuestos aplicados sobre las primas. (Repercute también en el apartado de costes)

Estas barreras impiden dar acceso a microaseguradores formales, obstaculizando igualmente que los reaseguradores puedan operar, lo cual supone generar un círculo vicioso de inseguridad para ese sector.

A las barreras que hemos señalado tenemos que añadir los problemas de licencias para operar en la parte de distribución, concretamente los permisos para actuar oficialmente como agentes o brokers, restricciones que en algunos países se han canalizado de forma positiva, como es el caso de La India con los “microagentes”, pero que en la mayoría de países no está resuelto

Si a esto que hemos señalado unimos las barreras de tipo político, que impiden en muchos casos que operadores internacionales puedan establecerse en determinados países en desarrollo, o los modelos de subsidiación estatal que obstaculizan el desarrollo de planteamientos privados, tendremos un panorama completo de cual es la problemática que se presenta en los países en desarrollo desde la óptica del regulador y del supervisor.

Desde el foco del principio de la protección social, contemplado en los objetivos del milenio (C.Churchill 2006), existe un consenso sobre el papel de los reguladores y supervisores de Seguros en los países en desarrollo, que es facilitar la creación de un mercado para el segmento de bajos recursos, con todas las garantías y seguridad para las personas de ese segmento.⁷⁴

Como hemos podido apreciar, analizando las barreras operativas existentes y la situación actual de preponderancia de los operadores informales, en este momento no existe ni un control y seguimiento suficiente de los operadores en ese mercado, ni facilidades para que operadores formales puedan acceder a él. (Salvamos las excepciones que hemos visto en los modelos por países)

74 La accesibilidad de los más pobres a los instrumentos de aseguramiento, aliviando así las consecuencias de su alta exposición a eventos de riesgo.

Tenemos ejemplos, como las medidas aplicadas en La India, Sudáfrica, Filipinas, o las últimas modificaciones normativas en materia de microseguros en Brasil, entre otras, que, con acercamientos diferentes, tienen el mismo enfoque de desarrollar y potenciar el mercado de microseguros.

De los casos que hemos visto en este trabajo, y de otras actuaciones regulatorias, así como de los criterios del IAIS y de los estudiosos de estos temas (C.Churchill 2006), **“podemos incorporar algunas reflexiones orientativas para los reguladores y supervisores de estos países, así”**:

1. *Requerimientos de capital*: En Cuanto a la demanda de menores requerimientos de capital para operar en el segmento de los microseguros, es fundamental compatibilizar los aspectos que efectivamente pueden suponer una barrera de entrada en este mercado y los principios prudenciales de riesgos, que afectan a la seguridad.
2. *Regulación de la operativa informal*: Habrá que analizar la composición real de cada mercado Estatal, a fin de valorar los componentes particulares del mismo, incorporando diferentes opciones para que los operadores informales puedan pasar a ser regulados y controlados por el órgano supervisor. Es importante dar opciones viables para los operadores informales que, por su tamaño o composición, no tengan la posibilidad de cumplir todos los requisitos que se exijan para poder obtener la licencia de actividad o la autorización para la comercialización de sus productos.⁷⁵ (Habrá que estar a la casuística concreta)
3. *Regulación específica para los comercializadores de microseguros*: Es importante valorar la operativa actual y normalizar las situaciones, creando un sistema que permita licenciar, con los requisitos que corresponda, a quienes en este momento operen como agentes informales en sentido amplio.
4. *Un único Organismo publico para el sector de los Seguros*: Aporta una mayor seguridad normativa la centralización de todos contenidos que afecten al sector de los seguros, dentro de un único organismo regulador y supervisor, evitando la duplicidad de regulaciones en razón del operador.(Instituciones Microaseguradoras, Cooperativas, Mutuas, ...)
5. *Marco regulatorio coherente*: Es conveniente un coherente marco regulatorio, que tenga en cuenta los especiales requerimientos del sector de los microseguros. Esto se puede lograr con una regulación general de los seguros, que contemple las particularidades señaladas, o con una regulación específica, como es el caso de la India.

75 Es necesario evitar las situaciones en que los operadores y la actividad queden fuera de la regulación y, sobre todo, el control del supervisor. El proceso ha de adaptarse a la realidad existente, facilitando la acomodación a los modelos formales.

6. *Diferenciación de los esquemas de aseguramiento:* Es fundamental la diferenciación de los esquemas comerciales de los de protección social, subsidiados por organismos estatales o por instituciones de donantes o Internacionales. En estos casos la normativa ha de ser específica y diferenciada, adaptándose a la realidad de cada Estado y a su política social.
7. *El aspecto educativo:* Es muy importante el apoyo educativo para promover un mayor conocimiento del sector de los seguros, facilitando un óptimo nivel de comunicación y sensibilización por parte de todos los operadores, públicos y privados, respecto a los riesgos inherentes a la actividad y a la necesidad de una regulación específica, basada en principios técnicos del sector, y un sistema de supervisión efectivo, que dé seguridad en el medio y largo plazo al sector de los microseguros.

CAPÍTULO 4. CONCLUSIONES Y TRABAJOS FUTUROS

4.1. Conclusiones

4.1.1. Aspectos generales:

Del análisis realizado, y a modo de propuesta, vamos a desarrollar un planteamiento que permita acercar la realidad de los microseguros, con base informal y no regulada, a un esquema formal en el que tengan cabida las experiencias y formas de acercamiento existentes, con la operativa más avanzada en materia de seguros, compatibilizando ambos modelos. A este proceso le vamos a denominar “*esquema de transformación*”, y toma como base las valoraciones que nos salen de este estudio, que relacionamos seguidamente, así:

- A. *Particularidades y condicionantes del Segmento de bajos ingresos*: De las experiencias a las que hemos hecho mención, vemos como el sector de bajos ingresos manifiesta unas particularidades comunes, y difíciles de variar en el corto plazo, con independencia de los esfuerzos de comunicación y formación que se están poniendo en marcha. Los cambios no son rápidos, y requieren un tiempo importante dado que afectan tanto a aspectos sociales, como culturales y económicos.
- B. *El Microseguro y los operadores informales*. Los operadores informales son quienes realmente promueven y atienden la demanda en los entornos de mayor pobreza, con criterios comunales y de solidaridad que no se corresponden con los aplicados en la actividad aseguradora tradicional.
- C. *Vuelta a los fundamentos de la actividad aseguradora*: Para el desarrollo de un mercado de microseguros estable, es necesario implantar los modelos de aseguramiento formal, con criterios actuariales y de riesgos, volviendo a las bases de los principios aseguradores.
- D. *Mercado potencial estratégico*: Para las compañías aseguradoras y reaseguradores, tanto a nivel interno como internacional, se ha abierto un mercado potencial de extraordinaria importancia, lo que les lleva a impulsar proyectos de entrada en este sector, hasta hace poco desechado desde el enfoque comercial.
- E. *Política regulatoria proactiva*. Hemos visto, en los estudios de las distintas experiencias, que los reguladores no son unánimes en considerar si dentro de sus funciones está la de impulsar el mercado de los seguros para los “*pobres*”, pero tenemos experiencias, como la de la India, Sudáfrica y Perú, que claramente evidencian el papel clave que pueden y deben asumir los órganos reguladores en la creación del mercado de los microseguros.

4.1.2. Esquema de transformación:

Como hemos adelantado, vamos a desarrollar seguidamente, y a modo de propuesta, un esquema que permita compatibilizar la realidad socioeconómica y cultural del segmento de bajos ingresos, y la respuesta de los operadores informales, con los microseguros formales y los principios básicos de la actividad aseguradora tradicional, sometida a los requerimientos de los órganos reguladores y supervisores.

Para este desarrollo, vamos a reflejar nuestra visión desde las distintas perspectivas, y los cometidos que corresponden a los actores más representativos, así:

A. *Los operadores Informales.*

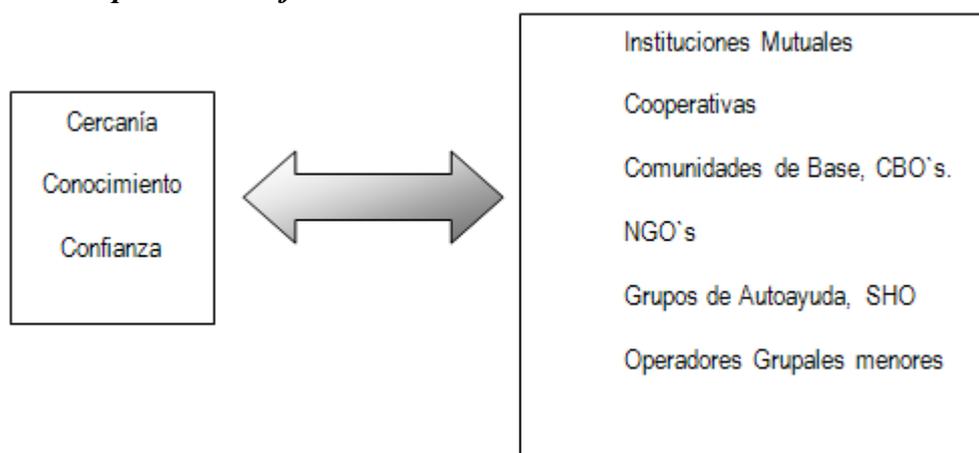


Figura 18.- Informales y aportación. Fuente: Propia

Incluimos en esta relación a todos los operadores que no están dentro del ámbito de actuación del Regulador y del Supervisor de Seguros Nacional, y que difícilmente tienen reflejo en las estadísticas oficiales. (Relación abierta, donde caben otras figuras.)

En muchos casos se cuestiona, dado el difícil encaje, que la actividad desempeñada por estos operadores sea propiamente aseguradora, y así, al efecto de incorporar un criterio amplio, vamos a considerarla cuando exista una aportación económica preventiva para paliar riesgos futuros, inciertos, con independencia de otras consideraciones.

Partiendo de que es difícil detectar claramente una demanda de microseguros, estos operadores informales instrumentalizan medidas preventivas ante eventos que suponen un riesgo, en entornos grupales y a nivel local, donde la cercanía, el conocimiento y la confianza son fundamentales.

Los tres aspectos que hemos señalado, como aporte fundamental de los operadores informales, son de especial relevancia, y son los que mejor les definen, siendo indispensable preservar estas “*claves*” para poder poner el punto de inicio “*real*” del desarrollo de la actividad microaseguradora.

B. Los operadores formales.

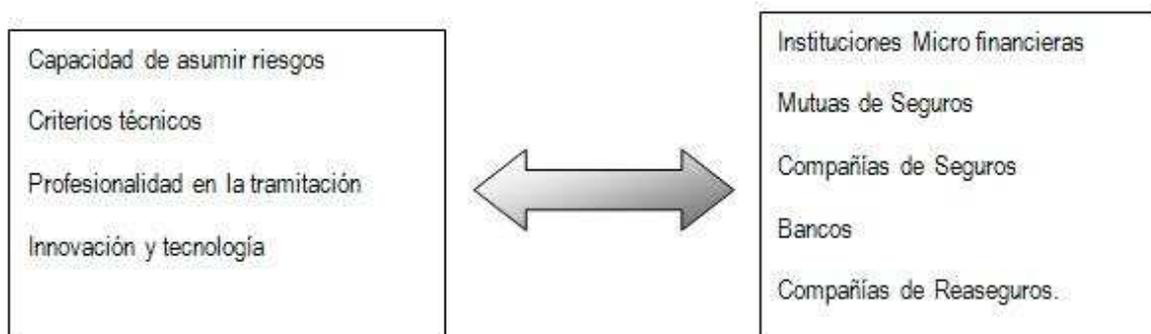


Figura 19.- Operadores formales y aportación. Fuente propia

En este apartado incluimos a todos los operadores que están dentro del ámbito de actuación del Regulador y del Supervisor de Seguros Nacional, con reflejo en las estadísticas oficiales.

La aportación de los operadores formales es la que tiene que impulsar las bases para que se estructure un mercado estable de microseguros, con vocación de continuidad, aportando los fundamentos de la actividad aseguradora, en sus aspectos técnicos, profesionales y de riesgos, pero adaptándolos a la realidad singular que se deriva del segmento al que se dirigen y la complejidad de los entornos socioeconómicos y culturales de los mismos.

Esta labor de los operadores formales ha de tener encaje en los planes de desarrollo del sector asegurador, promovidos por el Órgano Regulador, y los propios intereses estratégicos de los operadores, según los criterios de libre mercado.

Los operadores formales tienen la capacidad y los medios para profesionalizar la actividad microaseguradora, dotándola de soluciones tecnológicas y de innovación que hagan viable los condicionantes de accesibilidad, sostenibilidad y seguridad.

Hemos visto, a lo largo de este estudio, el papel singular que tienen las Instituciones Microfinancieras, que han impulsado la cultura financiera y los microseguros de vida ligados a los microcréditos, dentro del segmento de pobreza, siendo igualmente el modelo óptimo de comercialización, como hemos visto.

Es también destacable el esfuerzo de las Compañías de Seguros Comerciales por acceder a este segmento, el cual se manifiesta como un importante mercado potencial, que está en el punto de mira de las estrategias de expansión de muchas multinacionales del sector.

C. Segmento de bajos ingresos.

No olvidemos las particularidades del segmento de bajos ingresos, y la problemática de generar y detectar una demanda real, otro de los aspectos necesarios para el nacimiento y desarrollo del sector de los microseguros, así tenemos:

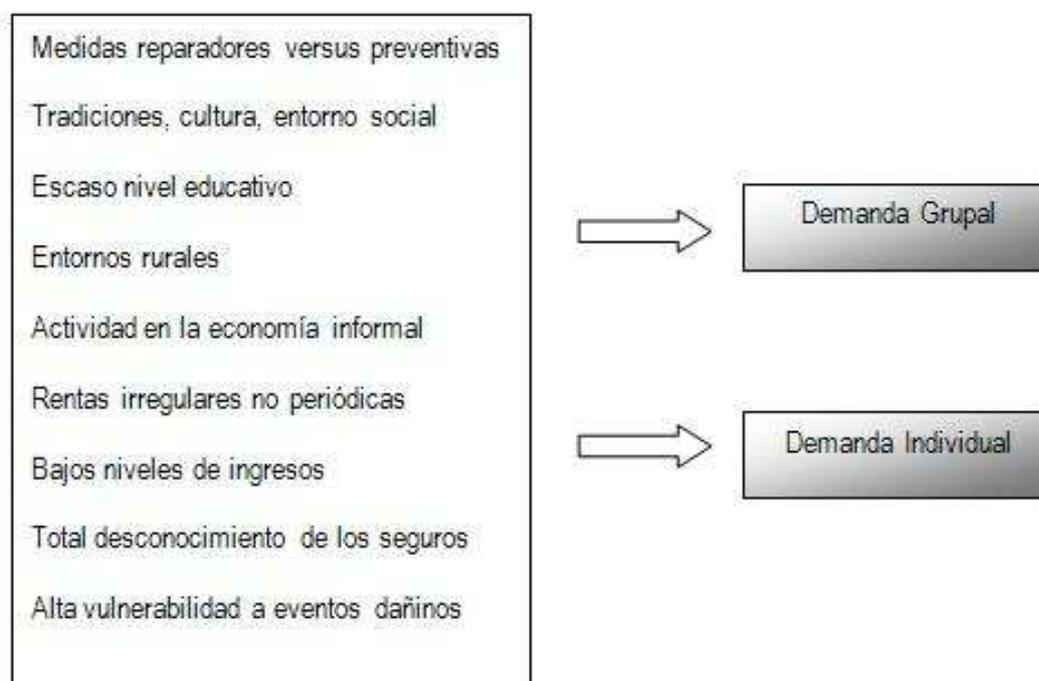


Figura 20.- Claves del segmento de bajos ingresos. Fuente: Propia

Hemos hecho una relación de las particularidades más significativas del segmento de bajos recursos, atendiendo a la realidad que hemos tenido ocasión de analizar a lo largo de este trabajo, que dan una referencia clara de su singularidad y de las dificultades que entraña el abordaje del mismo con los criterios de actuación de la actividad aseguradora de los mercados desarrollados.

Los operadores formales, para acceder a este mercado, han de replantearse sus modelos de actuación. No olvidemos que, a mayores de que se defina la demanda, la oferta de producto debe cumplir la exigencia de accesibilidad para el segmento, sin olvidar que la actividad ha de ser autosostenible.

En cuanto a la identificación de la demanda, y hemos visto algunos ejemplos a lo largo de este trabajo, es muy complejo desarrollar estudios de mercado fiables, dada la base de actividad económica informal y la complejidad de acceso por parte de los organismos públicos y de los operadores formales.

La demanda se manifiesta básicamente a nivel de grupos, dado que supone abrir la posibilidad de ofrecer productos estandarizados, de diseño sencillo, con bajos niveles de sobrecoste, que hacen que sea más accesible para los miembros de este segmento. La demanda Individual es atendida, actualmente, desde los operadores formales, especialmente las Instituciones Microfinancieras, en lo que se refiere a la fidelización de sus clientes y a la cobertura de los riesgos crediticios.

Es fundamental, al efecto de superar las limitaciones de acceso y conocimiento de la demanda, establecer lazos de conexión con las comunidades locales y, a través de ellas, propiciar actuaciones conjuntas con los proveedores de servicios de aseguramiento informales, que son quienes conocen realmente las necesidades y la percepción del riesgo que tienen los colectivos objeto de este mercado.

D. El Órgano Regulador y el Supervisor.

Las experiencias de potenciación de los microseguros siempre tienen al Regulador como motor y promotor, estableciendo una normativa de potenciación de los microseguros, con medidas contundentes, como en la India, o con medidas más suaves, como en el caso de Bolivia o Colombia.

Parece que existe consenso en que el Regulador ha de establecer el marco jurídico de los microseguros y, en este sentido, fijamos nuestra propuesta de esquema de transformación con los siguientes estadios, así:

1- *Normativa que regule la actividad microaseguradora:* Hemos tenido ocasión, a lo largo de este estudio, de analizar diferentes variantes de actuación del Órgano Regulador Nacional, y, a resultas de ello, en este modelo que proponemos, consideramos que la normativa ha de establecer un marco regulatorio amplio y general, que contemple tanto la situación de partida formal, con los operadores y la actividad del mercado regulado, como el tratamiento del mercado no regulado, que pasaría a ser reconocido y contemplado, como un estadio inicial, dentro de un proceso de encaje en el marco regulatorio general de los seguros. Un paso inicial sería la materialización de un censo oficial de operadores de microseguros, formales e informales.

2- *Plan de integración por fases:* Igualmente, y como complemento, es necesario que el Órgano Regulador Nacional establezca un plan de integración del mercado no regulado y de los operadores informales, con unas fases calendadas y unos objetivos a alcanzar en cada una de ellas. Igualmente ha de fijarse el papel que han de desarrollar, en cada una de las fases, los diferentes operadores del mercado.

Para facilitar el apoyo y la viabilidad de todo el proceso, es conveniente establecer medidas fiscales y subvenciones públicas, que harán que el mercado se movilice positivamente en busca de alcanzar los objetivos previstos por el regulador.

Igualmente, hemos de contemplar la posición de los Organismos Internacionales, los programas de desarrollo y las aportaciones de los donantes, de manera que tengan encaje en el plan de integración y que supongan un apoyo adicional a las medidas públicas a las que nos hemos referido en el párrafo anterior.

Finalmente, es importante que el plan de integración tenga un seguimiento y control publico, jugando un papel clave el Órgano de Supervisión, quién ha de velar por el cumplimiento de la normativa general de seguros, y del plan de integración y su desarrollo.

Como principio básico, no conviene olvidar que la normativa de regulación de los microseguros ha de incorporar los criterios internacionales de control de la actividad aseguradora y el riesgo, pero añadiendo las particularidades propias del proceso transitorio de adaptación.

Seguidamente lo vemos en el gráfico de la figura 21

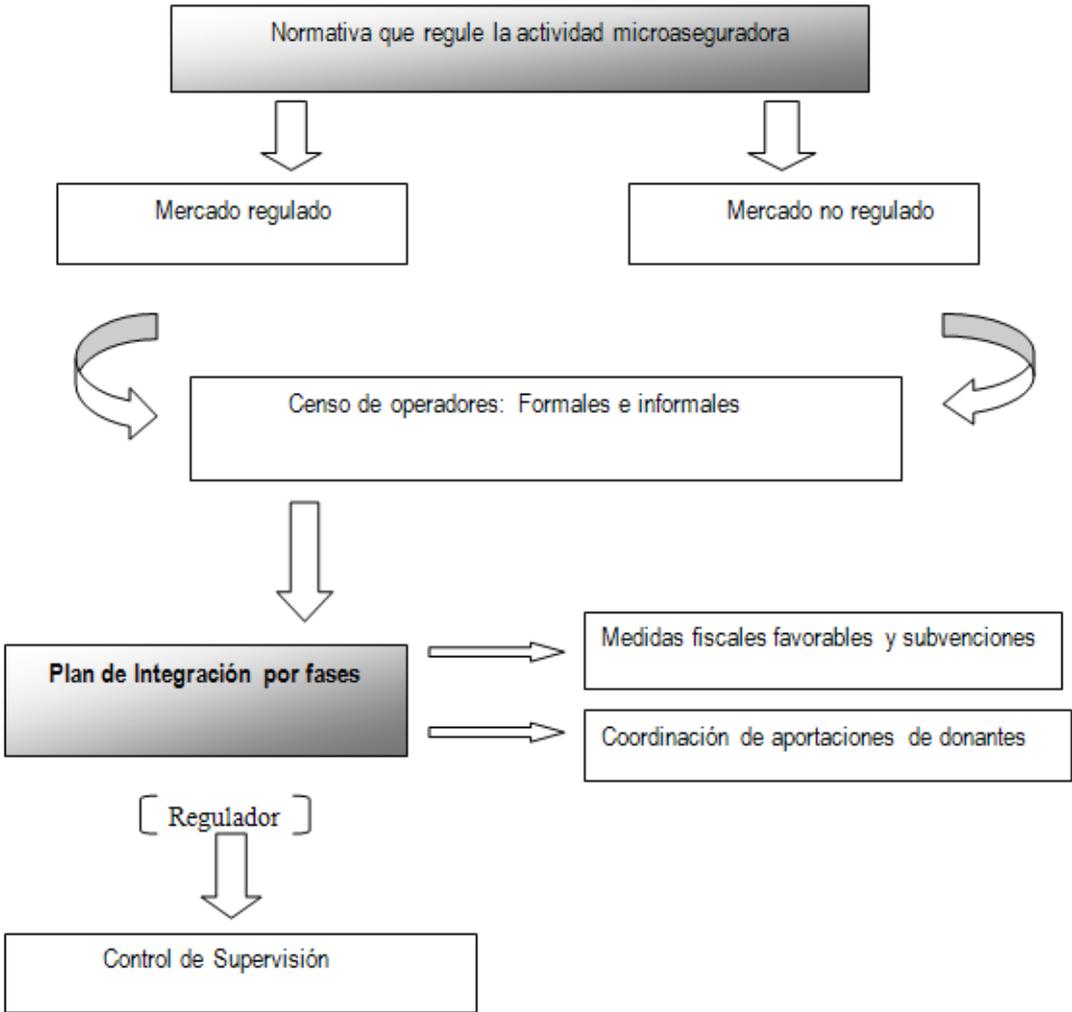


Figura 21.- Estadios de planificación del Regulador. Fuente propia.

E. Representación gráfica de un esquema de transformación.

Vamos a añadir, como punto final, un esquema de este proceso de transformación, completando así el análisis que hemos iniciado.

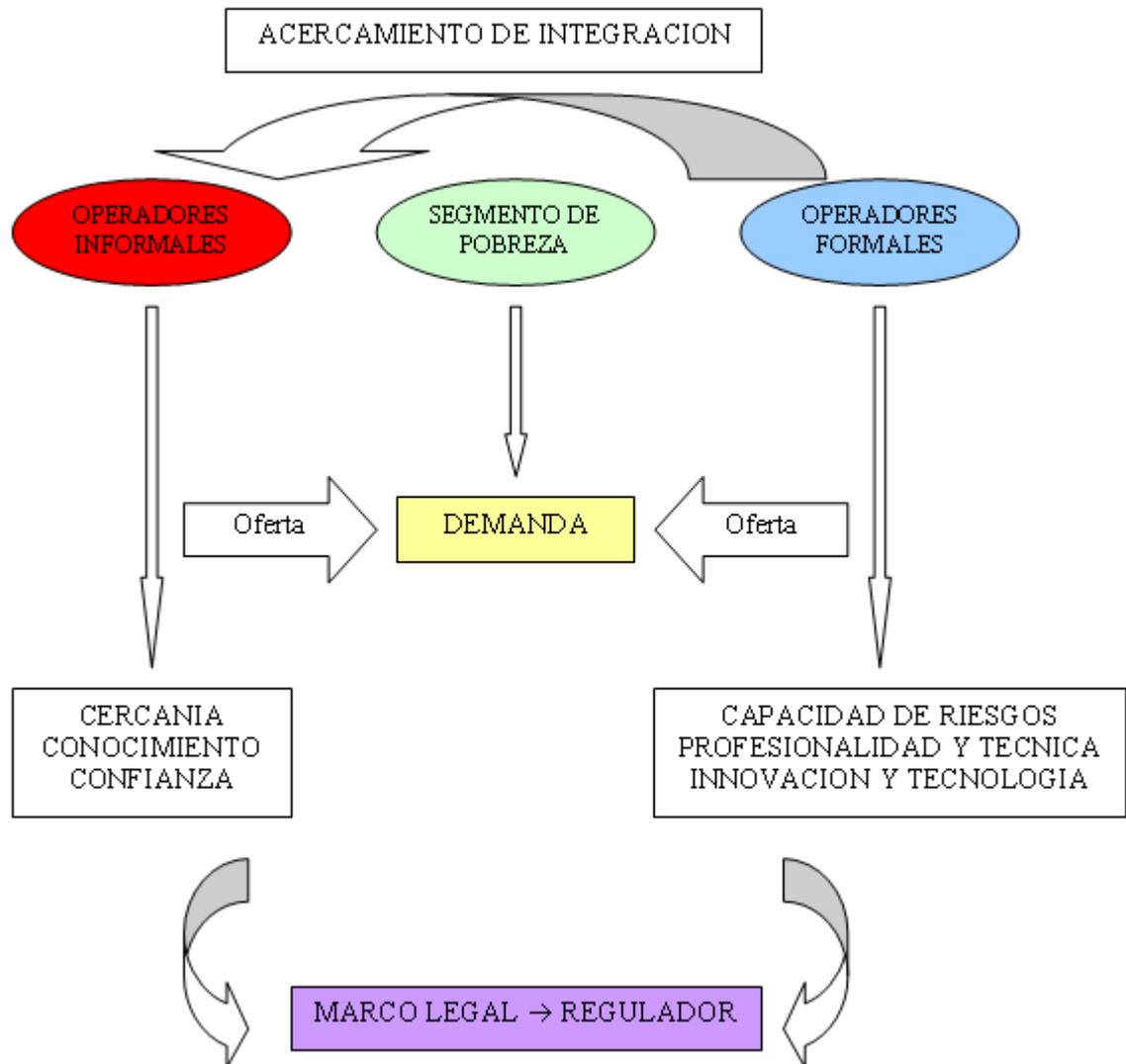


Figura 22.- Esquema de transformación, Fuente propia

Abundamos en recordar que es especialmente crítico el papel de los operadores formales, quienes asumirían la labor de acercamiento a los operadores informales, abriendo un proceso de alianzas que les permita a estos el tránsito a la actividad regulada, dentro del plan de integración establecido por la Autoridad de Seguros. En este punto puede encajar la política de incentivos fiscales y subvenciones.

El objetivo final del plan de integración sería consolidar la transformación del inicial mercado no regulado y los operadores informales, en un mercado regulado donde todos sus operadores sean formales, situación que consideramos indispensable para que se pueda desarrollar la industria de los microseguros.

En todo este proceso han de estar implicados, como ya adelantábamos, los Organismos Internacionales de potenciación de los microseguros, así como los donantes y los promotores de programas de ayuda al sector de bajos ingresos.

F- Valoración sobre el “esquema de transformación”

“Los esquemas de transformación serán tantos y tan variados como los mercados estatales donde se vayan a aplicar, siendo necesario el ajuste a esas particularidades por parte de la Autoridad Regulatoria.”

4.2. Trabajos futuros.

- Estudio de los operadores informales y de las vías de conexión con el modelo formal.

- Análisis y estudio de esquemas de transformación que se están impulsando en algunos Estados, a fin de valorar las experiencias y sus resultados.(Brasil, Sudáfrica, Sri Lanka, Venezuela, ...)

- Búsqueda de un modelo óptimo de transformación, basado en el diseño teórico y las experiencias reales. (Ordenación por tipología y planificación por fases.)

- La tecnología como herramienta para compatibilizar la accesibilidad y sostenibilidad en los segmentos de máxima pobreza. (Cercanía, accesibilidad operativa, funcionalidad,...costes.)

-Canales de comercialización atípicos y su operatividad para la contratación masiva de microseguros. (Experiencias con suministradores de servicios, colectivos laborales,.....)

-Las Instituciones Microfinancieras como canal de comercialización de los microseguros: Optimización operativa y nuevas oportunidades.

- Aportaciones de las Reaseguradoras en daños catastróficos, en zonas de máxima pobreza.

BIBLIOGRAFIA

Al Hammond 2007:

Hammond, Allen, L., William, J., Katz, R., Walker, C., (2007), “*THE NEXT FOUR BILLION: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*”. World Resources Institute and International Finance Corporation. February 2007
<http://www.wri.org/publication/the-next-4-billion> (Consulta 6-05-09)

Akter 2007:

Akter, S., Roy Brower, R., Chowdhuri, S., Aziz, S., (2007), “*Introducing a Micro-Flood Insurance Market in Bangladesh: Institutional Design and Commercial viability*”. Crawford School of Economics and Government. The Australian National University, Canberra. Act 2601. Australia. PREM, Poverty Reduction and Environmental Management, Working paper 07-08, <http://www.prem-online.org> (Consulta 4-05-09)

Albarrán 2007:

Albarrán, I., Alonso, P., (2007). *Microseguros: Fundamentos técnicos y ámbito de aplicación de un producto en expansión*. R. E. S. 2007, nº 131 –AIDA-. Julio-Septiembre 2007 Págs. 297-310

Banco Mundial 2004:

Banco Mundial, (2004), *Informe sobre el desarrollo Mundial 2006. –Equidad y desarrollo*. Documento disponible en www.worldbank.org/wdr2006 (Consulta. 6-05-09)

Banco mundial 2009:

Banco Mundial, (2009), “*Informe sobre el desarrollo Mundial 2009 – Una nueva geográfica económica.- -Panorama general –*”. Acceso en www.worldbank.org/wdr2009 (Consulta.11-05-09)

Castello 2004:

Castello, E., (2004). *Valores Intangibles en las Entidades Financieras*. Págs. 282 a 288. Papeles de Economía Española 2004

Chiape C. 2008:

Chiape, C., (2008) Ponencia: Regulación, Supervisión y Políticas de Actuación. La Perspectiva Latinoamericana. “*Microseguros, Regulación y Supervisión en el Perú*”. Conferencia sobre Microseguros del 5-7 de Noviembre del 2008 en Cartagena, -Colombia-Superintendencia de Banca y Seguros de Perú y AFP. <http://www.munichre-foundation.org> (Consult. 7-05-09)

C. Churchill 2006:

Churchill, C., (Ed 2006) “Protecting *the Poor. A Microinsurance compendium*” Edited by Craig Churchill . International Labour Office, CH -1211 Geneva, Switzerland. ILO in association with Munich Re Foundation 80791 Munchen, Germany <http://www.munichre-foundation.org> y www.ilo.org (Consult. 15-05-09)

Centro AFIN 2008 :

Centro AFIN, (2008), C. Marcelo Díaz Quevedo, Abril 2008, Dir. Ejecutivo C. AFIN, “*Implementación de los servicios de Microseguros en FOLADE*”. Centro AFIN La Paz Bolivia <http://www.microseguros.info/uploads/media/Servicios-de-microseguros-en-bolivia.pdf> (Consulta. 12-05-09)

CEPAL 2007:

CEPAL, (2007), Naciones Unidas, Comisión Económica para America Latina y el Caribe”*Panorama Social de America Latina*”. Capitulo. 1. Publicaciones CEPAL, <http://www.cepal.org/cgi-bin> (Consulta. 14-05-09)

CGAP 2004:

CGAP, (2004), Máximo Rodríguez y Bernardo Miranda, Enero 2004, “*Buenas y malas practicas en microseguros. Estudio del caso n °1, Servi Perú, Perú.*” CGAP, Grupo de Trabajo en Microseguros, <http://www.oit.org/public/english> (Consulta. 14-05-09)

CGAP 2005:

CGAP, (2005), Gloria Almeida y Francisco de Paula Jaramillo- Sept. 2005-. “*Buenas y malas practicas. Caso de estudio n° 12. La Equidad Seguros – Colombia-*” CGAP Grupo de Trabajo en Microseguros. <http://www.microfinancegateway.org> (Consulta. 15-05-09)

Chiape C 2008:

Carla Chiape, Noviembre 2008, Microseguros.” *Regulación y Supervisión en Perú*”. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP de Perú. <http://www.munichre-foundation.org> (Consulta. 10-05-2009)

China Daily 2008

China Daily del 27 de Mayo del 2008.- “*Moves to boost micro insurance*”- Peoples daily on line. Fuente: China daily. <http://english.peopledaily.com> (Consulta. 4-5-09)

FAO 2008:

FAO, (2008), Hafez Ghanem. 2008 – “*El estado de la inseguridad de alimentos en el mundo 2008*”. Publicaciones de la División de Alimentación y agricultura de las Naciones Unidas. www.fao.org (Consulta. 4-05-09)

FASECOLDA 2007:

Federación de Aseguradores Colombianos, Septiembre 2007, “*Regulación de los microseguros, caso de Colombia, Perú, Brasil, México, Bolivia y Sudáfrica*”. www.fasecolda.com (Consulta 15-05-09)

Fernando 2004:

Fernando, N., (2004) “*Micro success story. Transformation of non governmental organizations into regulated financial institutions* “, Manila, Asian Development Bank, Regional and Sustainable development Department. Referido en el “compendio de microseguros” (C.Churchill 2006) <http://www.adb.org> (Consulta 15-05-09)

Friedman 1970:

Friedman, M., (1970), artículo “*La responsabilidad social de la empresa es incrementar su beneficio*”, publicado el 13 de Septiembre de 1970 en The New York Time Magazine. <http://www.springerlink.com/content/m2141pp14981487h/> (consulta 18-05-09)

Imran Matin 2002:

Imran Matin, 2002, “*Nuevas ideas y nuevas formas de servicios microfinancieros ofrecidos en Bangladesh: Un estudio comparativo de ASA, SAFESAVE, y Gono Bima*”. Editado por Colin Kirkpatrick y Publicado por el Instituto de Política y Desarrollo de la Gestión de la Universidad de Manchester. Acceso directo al documento de Imran Matin <http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/research/publications/archive/fd/fdwp37.pdf> (Consulta. 18-05-09)

Irene Albarrán 2007:

Albarrán, I., y Alonso, P., *Microseguros: “Fundamentos técnicos y ámbito de aplicación de un producto en expansión”*. Documentos AIDA, RES, 2007 N° 131 AIDA

ILO 2001:

International Labour Organization, (2001). “*Social Security. A new consensus*”. Geneva . www.ilo.org (Consult. 18-05-09)

ILO/STEP 2003:

ILO/STEP, (2003), International Labour Organization. “*Micro Insurers Inventory of Micro Insurance schemes in Bangladesh*”. Geneva ILO/STEP <http://www.ilo.org/public/english> (Consulta 12-05-09)

ILO/STEP 2005:

ILO/STEP, (2005) “*Special Studies. Insurance products provided by Insurance Companies to the disadvantaged groups in India*” Documentos de Trabajo, ILO/STEP, Geneva. 2005 <http://www.ilo.org/public/english> (Consulta 12-05-09)

IRDA 2005:

IRD Journal, (2005). “*Informe sobre las inversiones en el sector de seguros*” Corresponde a la edición de la revista de Noviembre del 2005, IRD Journal, Editada por Insurance Regulatory Development Authority, Hyderabad 2005. Acceso www.irdaindia.org (Consulta 13-05-09)

Jeeyaselan 2005:

Jeeyaseelan N., (2005), “*Micro Insurance for the botton of the pyramid. Market in India – The way forward*”- Documento del Banco de la India, http://www.solutionexchange-un.net.in/mf/comm_update/res-09-070907-05.doc (Consult. 13-05-2009)

Jiménez 2007:

Jiménez, Mori, R., (2007), “*Una aproximación a los microseguros*”. Centro de Estudios Económicos y Desarrollo Empresarial.-Textos de discusión, Diciembre 2007. http://www.ceede.org.pe/download/DTN5_microseguros.pdf (Consulta. 9-05-09)

Leftley 2005:

Leftley R., (Junio 2005). “*Technical Assistance for the Promotion of Microinsurance. The Experience of Opportunity International*”. Buenas y malas practicas, caso de estudio nº 11 CGA Grupo de Trabajo en Microseguros. Acceso directo <http://www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/cstudy11.pdf> (Consulta. 13-05-09)

Manje 2005:

Manje , (2005) . “*Madison Insurance Zambia.*”, Buenas y malas practicas, caso de estudio nº 10 CGAP Grupo de trabajo para los Microseguros, Geneva ILO, International Labour Organization. <http://www.ilo.org/public/english> (Consulta 6-05-09)

Martínez J. 2007:

Martínez, J., González, A., Restrepo, J.M., (2007). “*Microseguros o seguros populares: Oportunidades de negocio que reduce la pobreza*”. Revista FASECOLDA, edición 121, año 2007, Carrera 7 n° 26-20 Bogotá <http://www.fasecolda.com> (Consulta. 10-05-09)

Marulanda y Otero 2005:

Marulanda, B. y Otero, M., (2005) “*Perfil de las Microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: Visión y características.*”. ACCION Internacional, en publicaciones, www.accion.org (Consulta 19-05-09).

MC Cord & Churchill 2005:

McCord, M.J., & Churchill, C., (2005) “*Delta Life: Bangladesh*”. CGAP Grupo de trabajo sobre los microseguros, buenas y malas prácticas. Caso de estudio n° 7. www.microfinancegateway.org y acceso directo http://collab2.cgap.org//gm/document-1.9.26113/25381_file_Delta.pdf (Consulta 18-05-09)

Microinsurance Centre 2007:

Microinsurance Centre, (2007), Jim Roth, Michael J. McCord, and Dominic Liber. (2007). “*The Landscape of Microinsurance in the World’s 100 Poorest Countries*”. Contact: Michael J.McCord, 1045 N.Lynndale Dr., Ste 2E Appleton, WI54914. Acceso http://www.microlinks.org/ev_debug.php?ID=19163_201&ID2=DO_TOPIC (Consulta 18-05-09)

Mosleh 2005:

Mosleh U.Ahmed, Syed Khairul Islam, Md. Abul Quashem and Nabil Ahmed. Sept. 2005. Case Study N° 13. “*Health Microinsurance: A comparative Study of Three examples in Bangladesh.*” Referido en el “compendio de microseguros” (C.Churchill 2006, pag.605). http://www.microlinks.org/ev.php?ID=8719_201&ID2=DO_TOPIC (Consulta 18-05-09)

Munich Re 2005:

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. <http://www.munichre-foundation.org> (Consulta 18-05-09)

Munich Re 2008:

Munich Re, (2008), Microinsurance Conference 2008, Cartagena- Colombia- :- Steave Boucher- “*Programa piloto en Perú para los algodóneros de Pisco*”. <http://www.munichre-foundation.org> (Consulta. 18-05-09)

Navajas, Tejerina 2006

Navajas, S., y Tejerina L., (2006), “*las Microfinanzas en América Latina y el Caribe. ¿Cual es la magnitud del mercado?*” BID, Banco Interamericano de Desarrollo. Publicaciones, Estudios, Diciembre 2006, <http://idbdocs.iadb.org> (Consulta. 12-05-09)

Prahalad 2002:

Prahalad, C.K., Hammond, A., (2002) “ *Serving the world’s poor, profitably*”. Harvard Business Review, reprint R0209C, Septiembre 2002. (Consulta el 19-05-09) <http://www.grafitto.com/private/Harvard%20Business%20Review/Miscellaneous>

Prahalab and Stuart 2002:

Prahalad, C.K., Stuart, L., Hart , Article 2002, “*The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Low income markets presents a prodigious opportunity for the world’s wealthiest companies*”. Harvard Business Review, Reprint N° 02106. Acceso directo <http://www.strategy-business.com/press/16635507/11518> (Consulta 4-05-2009)

Prahalab 2004:

Prahalad, C.K., (2004),Book,. “*The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Eradicating poverty through profits*”. Wharton School Publishing, primera edición publicada el 26 de Julio 2004, copyright 2005, Upper Saddle River, NJ. Accesibilidad <http://www.whartonsp.com/bookstore/product.asp?isbn=0131467506> (Consulta. 19-05-09)

Roth J 2009:

Roth J., (2009), “*Microseguros en América Latina y el Caribe: Alcanzando una escala sostenible ¿Qué rol pueden adoptar los donantes?*”. Este artículo es una continuación de una edición previa de *Microempresa, Informe de Avances*, Junio 2005, Vol.8, N°1, editado por el Banco Interamericano de Desarrollo 1300 New York Ave., N.W., Washington, DC 20577 <http://www.microseguros.info/uploads/media/4> (Consulta 19-05-09)

Swiss Re 2004:

Swiss Re,(2004). “*Descubriendo el potencial de los mercados emergentes. China y La India en el punto de mira*”. Sigma Report N° 5/2004, Zurich. <http://www.swissre.com> (Consulta. 18-05-09)

Swiss Re 2005:

Swiss Re, (2005). “*World Insurance in 2004: Growing premiums and stronger balance sheets*”. Sigma report N°2/2005, Zurich. <http://www.swissre.com> (Consulta 18-05-09)

Swiss Re 2008:

Swiss Re, (2008). “*World Insurance in 2007, emergent markets leading the way, with the statistical appendix update, December 2008.*” Sigma Report N°3/2008, Zurich. <http://www.swissre.com> (Consulta 18-05-09)

Wright G.A.N. 2005:

Wright,. A.N., Graham (2005) “*Understanding and Assessing the Demand of Microfinance. Nairobi.*” <http://www.afd.fr> (Consulta. 19-05-09)

Yunus 1998:

Yunus, M., (1998). “*hacia un mundo sin pobreza*”. Edita. Andrés Bello, Barcelona.

Ziaulhaq 2007:

Ziaulhaq, Mamun, M., (2007), “*Contribution of Microinsurance Augmenting the poverty alleviation role of Micro-Finance, a case Study of Bangladesh*”. Draft paper prepared for the 11th APRIA Conference at National Chengchi. University Taipei, Taiwan July 25-28 2007. APRIA Annual Conference 2007 – Asia-Pacific Risk and Insurance Association- www.apria.org y <http://www.rmi.nccu.edu.tw/apria/docs> (Consulta 18-05-09)

Zurich 2008

Zurich, (2008).” *Microinsurance Research Project in China* “. Zurich Launches – Artículo del 8 de Abril del 2008- News releases 2008. <http://www.zurich.com/main/media> (Consulta 19-05-09)

WEB's DE REFERENCIA

<http://www.accion.org/Page.aspx?pid=226>

<http://www.cepal.org/>

<http://www.centroafin.org>

<http://www.cgap.org/p/site/c/home/>

<http://www.fasecolda.com/fasecolda/>

<http://www.folade.org/new/>

<http://www.iadb.org/>

<http://www.ilo.org/public/english/protection/secsoc/step/>

<http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>

<http://www.ilo.org/gimi/ShowMainPage.do>

<http://www.mapfre.com/documentacion>

<http://www.microfinanzasbolivia.com>

<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.11.48248/>

<http://www.microinsurancenetwork.org/>

<http://www.microinsurancecentre.org/UI/Home.aspx>

http://www.microlinks.org/ev.php?ID=8719_201&ID2=DO_TOPIC

<http://www.microseguros.info/inicio/>

<http://www.munichre-foundation.org/StiftungsWebsite/>

<http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/>

<http://www.swissre.com/>

<http://www.worldbank.org/>

<http://www.zurich.com/main/home/welcome.htm>

CAPÍTULO 5. INDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.- Distribución de la población con problemas de desnutrición en el mundo. Fuente: FAO</i>	<i>10</i>
<i>Figura 2.- Evolución de la población con problemas de desnutrición en China e India. Fuente: FAO 2008</i>	<i>12</i>
<i>Figura 3.- Evolución del porcentaje de desnutrición en África sub.-Sarh Ariana. Fuente: FAO 2008.</i>	<i>13</i>
<i>Figura 4.- Pirámide de riqueza en el mundo. Fuente: (Prahald 2004)</i>	<i>14</i>
<i>Figura 5.- Distribución de la base de la pirámide en el mundo. Fuente: the Next four Billion. (Al Hammond 2007)</i>	<i>15</i>
<i>Figura 6.- Circulo de la inclusión financiera. Fuente: Adaptado de Wright. GAN 2005</i>	<i>24</i>
<i>Figura 7.- Las dos caras de los microseguros. Fuente: C.Churchill 2006</i>	<i>26</i>
<i>Figura 8.- Mapa de cobertura de vidas por microseguros en Asia. Fuente: The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord 2007 –Microinsurance Centre-</i>	<i>30</i>
<i>Figura 9.- Cobertura de los microseguros en America, referidos a los 100 países más pobres. Fuente: Microinsurance C. 2007 the Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries</i>	<i>53</i>
<i>Figura 10.- Participación de los microseguros sobre el total de las primas de Seguros. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martínez J. 2007)</i>	<i>64</i>
<i>Figura 11.- Dentro de los microseguros, proporción por tipología. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martínez J. 2007)</i>	<i>64</i>
<i>Figura 12.- Comercialización, Canales de distribución. Fuente: FASECOLDA 2007 (Martinez J. 2007)</i>	<i>66</i>
<i>Figura 13.- Cobertura de los microseguros en el continente Africano. Fuente: Microinsurance Centre 2007_</i>	<i>78</i>
<i>Figura 14.- Pirámide de riqueza. Fuente: Elaborado con los datos del Informe de Desarrollo Mundial de Naciones Unidas 2005.</i>	<i>91</i>
<i>Figura 15.- Pirámide de riqueza según mercados. Fuente: Adaptado, con las referencias de datosl del informe de desarrollo mundial de la figura15</i>	<i>92</i>
<i>Figura 16.- El reto del equilibrio en los microseguros. Fuente:" Strategies for Sustainability".Churchill,C., & Garand,D.,(C Churchill 2006)</i>	<i>100</i>
<i>Figura 17.- Modelo socio Agente para Microseguros. Fuente: Microempresa, Informe de Avances, Junio 2005. (Roth J 2005)</i>	<i>110</i>
<i>Figura 18.- Informales y aportación. Fuente: Propia</i>	<i>120</i>
<i>Figura 19.- Operadores formales y aportación. Fuente propia</i>	<i>121</i>
<i>Figura 20.- Claves del segmento de bajos ingresos. Fuente: Propia</i>	<i>122</i>
<i>Figura 21.- Estadios de planificación del Regulador. Fuente propia.</i>	<i>124</i>
<i>Figura 22.- Esquema de transformación, Fuente propia</i>	<i>125</i>

CAPÍTULO 6. INDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1.- Nivel de cobertura en los países Asiáticos, dentro de los 100 más pobres. Fuente: Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord 2007 (Microinsurance Centre 2007)</i>	31
<i>Tabla 2.- Tipo de aseguradoras y lo que representan en el grupo de países más pobres de Asia. Fuente: 2007 Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-</i>	32
<i>Tabla 3.- Modalidades de microseguros con lo que representan en los países más pobres de Asia. Fuente: Extraído de los datos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-</i>	33
<i>Tabla 4.- Porcentaje de pólizas obligatorias de microseguros de vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006</i>	36
<i>Tabla 5.- Pólizas obligatorias para aseguradores de No vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006</i>	36
<i>Tabla 6.- Para aseguradores de Vida y No Vida. Fuente: N Jeyaseelan Indian Bank 2006</i>	36
<i>Tabla 7.- Niveles de exclusión en India, Bangladesh y Pakistán. Fuente: ILO/STEP(ILO 2005)</i>	39
<i>Tabla 8.- Distribución de los diferentes esquemas de microseguros en Bangladesh. Fuente: (Ziaulhac 2007). Conferencia anual 2007 de APRIA, Asia-Pacific Risk Insurance Association.</i>	44
<i>Tabla 9.- Vidas con cobertura de microseguros en los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-</i>	54
<i>Tabla 10.- Peso de los operadores de microseguros en los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-</i>	55
<i>Tabla 11.- Peso por modalidades de microseguros los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: Desarrollo propio sobre los datos extraídos de The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. Michael J. McCord –Microinsurance Centre-</i>	55
<i>Tabla 12.- Penetración de los seguros y densidad en los países más pobres de America del Sur y Caribe. Fuente: SIGMA REPORT 3/2008. (Swiss Re2008/5) .Este cuadro lo desarrollamos con los datos de Sigma Report del 2008, referentes al ejercicio 2007, incorporando a los países de Latinoamérica y caribe que se encuentran dentro del grupo de los 100 más pobres.</i>	56
<i>Tabla 13.- Población total y tasa de crecimiento promedio anual. Fuente: Instituto Nacional de Estadística de Perú (INE)</i>	56
<i>Tabla 14.- Datos de pobreza en Perú. Fuente: INE encuesta nacional de hogares anual 2004-2007</i>	56

<i>Tabla 15.- Riesgos, interés y disposición de pago por microseguros. Fuente: AFIN , con base en 1624 encuestas a clientes de 21 IMF's en 3 capitales de departamentos, representativos de las regiones de Bolivia, realizado en el año 2003. (Jimenez Mori 2007)</i>	73
<i>Tabla 16.- Cuadro de Seguros y clientes asegurados de IMF's asociados a ASOFIN. Fuente: Centro AFIN 2008</i>	74
<i>Tabla 17.- Seguros y clientes asegurados de I.M.F's asociados a FINRURAL. Fuente: Centro AFIN</i>	75
<i>Tabla 18.- Mercado potencial por tipo de seguro. Fuente: Centro AFIN 2008</i>	75
<i>Tabla 19.- Vidas cubiertas por modalidades de productos. Fuente: Microinsurance C. 2007</i>	78
<i>Tabla 20.- Vidas cubiertas por tipos de microaseguradores. Fuente: The micro Insurance Centre 2007</i>	78
<i>Tabla 21.- Cobertura de personas por países del Continente Africano, dentro del grupo de los 100 más pobres, y peso que representan. (Microinsurance 2007). Fuente: Microinsurance C. 2007</i>	79
<i>Tabla 22.- Tipología de productos. Fuente: Microinsurance C. 2007</i>	80
<i>Tabla 23.- Tipos de proveedores de microseguros. Fuente: Microinsurance C. 2007</i>	80

ANEXOS

Relación de anexos:

Anexo 1: FAO 2008

Technical annex

Table 1. Prevalence of undernourishment and progress towards the World Food Summit (WFS)¹ and the Millennium Development Goal (MDG)² targets in developing countries³

WORLD Region/subregion/country (undernourishment category)	Total population				Number of people undernourished				Progress in number towards WFS target = 0.5*	WFS trend	Proportion of undernourished in total population			Progress in prevalence towards MDG target = 0.5**	MDG trend
	2003-05 (millions)	1990-92	1995-97 (millions)	2003-05	1990-92	1995-97	2003-05	1990-92 to 2003-05			1990-92	1995-97 (%)	2003-05		
WORLD	6 406.0	841.9	831.8	848.0	1.0	▲	16	14	13	0.8	▼				
Developed countries	1 264.9	19.1	21.4	15.8	0.8	▼	-	-	-	na	na				
Developing world	5 141.0	822.8	810.4	832.2	1.0	▲	20	18	16	0.8	▼				
ASIA AND THE PACIFIC***	3 478.6	582.4	535.0	541.9	0.9	▼	20	17	16	0.8	▼				
East Asia	1 386.1	183.5	152.0	131.8	0.7	▼	15	12	10	0.6	▼				
China [2]	1 312.4	178.0	143.7	122.7	0.7	▼	15	12	9	0.6	▼				
People's Dem. Rep. of Korea [4]	23.5	4.2	6.7	7.6	1.8	▲	21	31	32	1.6	▲				
Mongolia [4]	2.6	0.7	1.0	0.8	1.1	▲	30	40	29	1.0	▼				
Republic of Korea [1]	47.7	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na				
Southeast Asia	544.5	105.6	88.6	86.9	0.8	▼	24	18	16	0.7	▼				
Cambodia [4]	13.7	3.8	4.8	3.6	0.9	▼	38	41	26	0.7	▼				
Indonesia [3]	223.2	34.5	26.7	37.1	1.1	▲	19	13	17	0.9	▼				
Lao People's Dem. Rep. [3]	5.6	1.1	1.3	1.1	1.0	◄	27	26	19	0.7	▼				
Malaysia [1]	25.2	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na				
Myanmar [3]	47.6	18.1	14.8	8.8	0.5	▼	44	34	19	0.4	▼				
Philippines [3]	82.9	13.3	12.8	13.3	1.0	◄	21	18	16	0.8	▼				
Thailand [3]	62.6	15.7	12.3	10.9	0.7	▼	29	21	17	0.6	▼				
Viet Nam [3]	83.8	18.7	15.6	11.5	0.6	▼	28	21	14	0.5	▼				
South Asia	1 468.4	282.5	284.8	313.6	1.1	▲	25	22	21	0.9	▼				
Bangladesh [4]	150.5	41.6	51.4	40.1	1.0	▼	36	40	27	0.7	▼				
India [4]	1 117.0	206.6	199.9	230.5	1.1	▲	24	21	21	0.9	▼				
Nepal [3]	26.6	4.0	5.3	4.0	1.0	◄	21	24	15	0.7	▼				
Pakistan [4]	155.4	25.7	23.7	35.0	1.4	▲	22	18	23	1.0	▲				
Sri Lanka [4]	19.0	4.6	4.4	4.0	0.9	▼	27	24	21	0.8	▼				
Central Asia	57.7	4.0	4.7	6.5	1.6	▲	8	9	11	1.4	▲				
Kazakhstan [1]	15.1	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na				
Kyrgyzstan [1]	5.2	0.8	0.6	ns	na	▼	17	13	-	na	▼				
Tajikistan [4]	6.5	1.8	2.4	2.2	1.2	▲	34	42	34	1.0	◄				
Turkmenistan [2]	4.8	0.3	0.4	0.3	0.8	◄	9	9	6	0.6	▼				
Uzbekistan [3]	26.2	1.0	1.1	3.6	3.7	▼	5	5	14	3.0	▲				
Western Asia	15.9	6.1	4.4	2.2	0.4	▼	38	27	14	0.4	▼				
Armenia [4]	3.0	1.6	1.1	0.6	0.4	▼	46	34	21	0.5	▼				
Azerbaijan [3]	8.3	2.0	2.1	1.0	0.5	▼	27	27	12	0.4	▼				
Georgia [3]	4.5	2.5	1.2	0.6	0.2	▼	47	24	13	0.3	▼				
LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN	544.2	52.6	51.8	45.2	0.9	▼	12	11	8	0.7	▼				
North and Central America	141.9	9.3	10.2	8.8	0.9	▼	8	8	6	0.8	▼				
Costa Rica [1]	4.3	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na				
El Salvador [3]	6.6	0.5	0.6	0.6	1.3	▲	9	11	10	1.1	▲				
Guatemala [3]	12.4	1.3	1.7	2.0	1.6	▲	14	17	16	1.2	▲				
Honduras [3]	6.7	1.0	0.9	0.8	0.8	▼	19	16	12	0.6	▼				
Mexico [1]	103.4	ns	4.3	ns	na	na	-	5	-	na	na				
Nicaragua [4]	5.4	2.2	1.9	1.2	0.5	▼	52	40	22	0.4	▼				
Panama [3]	3.2	0.4	0.6	0.5	1.2	▲	18	20	17	0.9	▼				
The Caribbean	33.7	7.5	8.6	7.6	1.0	▲	26	28	23	0.9	▼				
Cuba [1]	11.2	0.6	1.5	ns	na	▼	5	14	-	na	▼				

(continued)

Table 1. Prevalence of undernourishment and progress towards the World Food Summit (WFS)¹ and the Millennium Development Goal (MDG)² targets in developing countries³

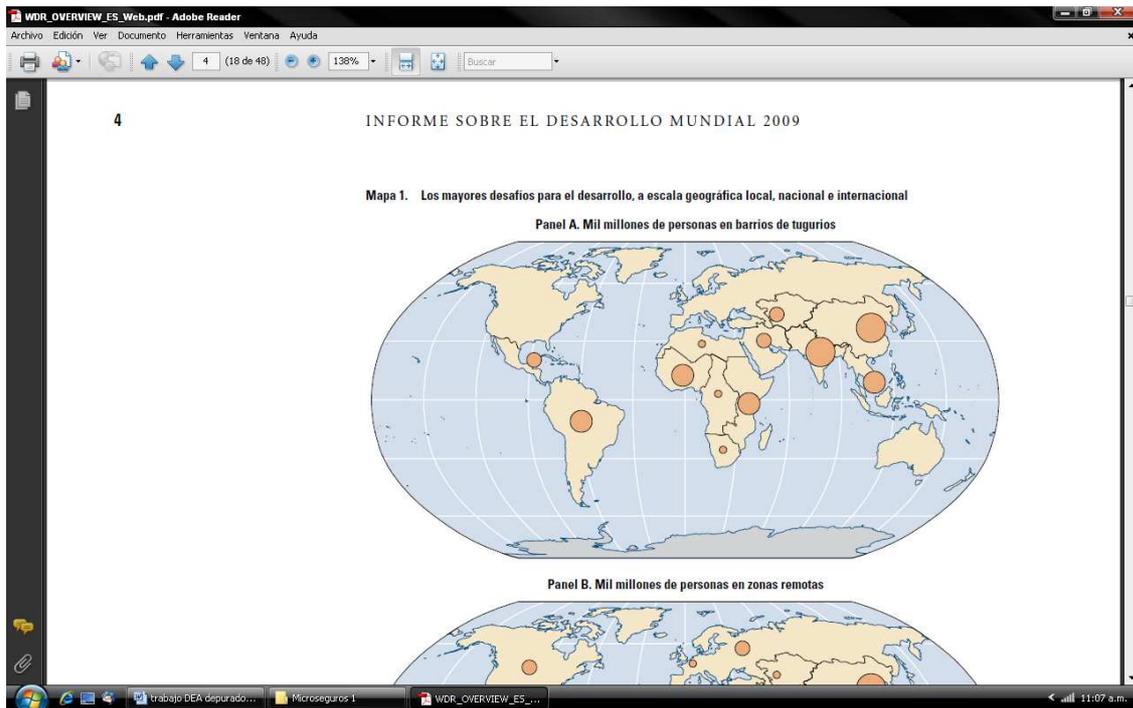
WORLD Region/subregion/country (undernourishment category)	Total population	Number of people undernourished			Progress in number towards WFS target = 0.5*	WFS trend	Proportion of undernourished in total population			Progress in prevalence towards MDG target = 0.5**	MDG trend
		2003-05 (millions)	1990-92	1995-97 (millions)			2003-05	1990-92 to 2003-05	1990-92		
Dominican Republic [4]	9.3	2.0	2.0	2.0	1.0	◀▶	27	24	21	0.8	▼
Haiti [5]	9.2	4.5	4.8	5.3	1.2	▲	63	60	58	0.9	▼
Jamaica [2]	2.7	0.3	0.2	0.1	0.5	▼	11	7	5	0.4	▼
Trinidad and Tobago [3]	1.3	0.1	0.2	0.1	1.0	◀▶	11	13	10	0.9	▼
South America	368.6	35.8	33.0	28.8	0.8	▼	12	10	8	0.7	▼
Argentina [1]	38.4	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Bolivia [4]	9.0	1.6	1.5	2.0	1.2	▲	24	20	22	0.9	▼
Brazil [2]	184.3	15.8	15.6	11.7	0.7	▼	10	10	6	0.6	▼
Chile [1]	16.1	0.9	ns	ns	na	▼	7	-	-	na	▼
Colombia [3]	44.3	5.2	4.2	4.3	0.8	▼	15	11	10	0.7	▼
Ecuador [3]	12.9	2.5	2.0	1.9	0.8	▼	24	17	15	0.6	▼
Guyana [2]	0.7	0.1	0.1	0.0	0.3	▼	18	10	6	0.3	▼
Paraguay [3]	5.8	0.7	0.5	0.7	1.0	◀▶	16	11	11	0.7	▼
Peru [3]	27.0	6.1	4.9	3.9	0.6	▼	28	20	15	0.5	▼
Suriname [2]	0.4	0.0	0.0	0.0	0.7	◀▶	11	8	7	0.6	▼
Uruguay [1]	3.3	0.2	ns	ns	na	▼	5	-	-	na	▼
Venezuela [Bolivarian Rep. of] [3]	26.3	2.1	3.1	3.2	1.6	▼	10	14	12	1.2	▲
NEAR EAST AND NORTH AFRICA***	420.0	19.1	29.6	33.0	1.7	▲	6	8	8	1.3	▲
Near East	270.1	15.0	25.3	28.4	1.9	▲	7	11	11	1.4	▲
Iran (Islamic Republic of) [1]	68.7	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Jordan [1]	5.4	ns	0.2	ns	na	na	-	5	-	na	na
Kuwait [1]	2.6	0.4	0.1	ns	na	▼	20	5	-	na	▼
Lebanon [1]	4.0	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Saudi Arabia [1]	23.0	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Syrian Arab Republic [1]	18.4	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Turkey [1]	72.0	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
United Arab Emirates [1]	3.9	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Yemen [4]	20.5	3.8	5.0	6.5	1.7	▲	30	31	32	1.1	▲
North Africa	149.9	4.0	4.3	4.6	1.2	▲	-	-	-	na	na
Algeria [1]	32.4	ns	1.5	ns	na	na	-	5	-	na	na
Egypt [1]	71.6	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Libyan Arab Jamahiriya [1]	5.8	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
Morocco [1]	30.2	1.2	1.4	ns	na	▼	5	5	-	na	▼
Tunisia [1]	10.0	ns	ns	ns	na	na	-	-	-	na	na
SUB-SAHARAN AFRICA***	698.3	168.8	194.0	212.1	1.3	▲	34	34	30	0.9	▼
Central Africa	93.1	22.0	38.4	53.3	2.4	▲	34	51	57	1.7	▲
Cameroon [4]	17.4	4.3	5.1	4.0	0.9	▼	34	35	23	0.7	▼
Central African Republic [5]	4.1	1.4	1.8	1.8	1.2	▲	47	50	43	0.9	▼
Chad [5]	9.8	3.7	3.8	3.8	1.0	▲	59	51	39	0.7	▼
Congo [4]	3.5	1.0	1.2	0.8	0.8	▼	40	43	22	0.5	▼
Democratic Republic of the Congo [5]	56.9	11.4	26.5	43.0	3.8	▲	29	57	76	2.6	▲
Gabon [1]	1.3	0.0	ns	ns	na	▼	5	-	-	na	▼
East Africa	242.4	77.1	86.1	86.0	1.1	▲	45	44	35	0.8	▼
Burundi [5]	7.6	2.6	3.6	4.8	1.9	▲	44	57	63	1.4	▲
Eritrea***[5]	4.4	2.1	2.1	3.0	1.4	▲	67	64	68	1.0	▲

(continued)

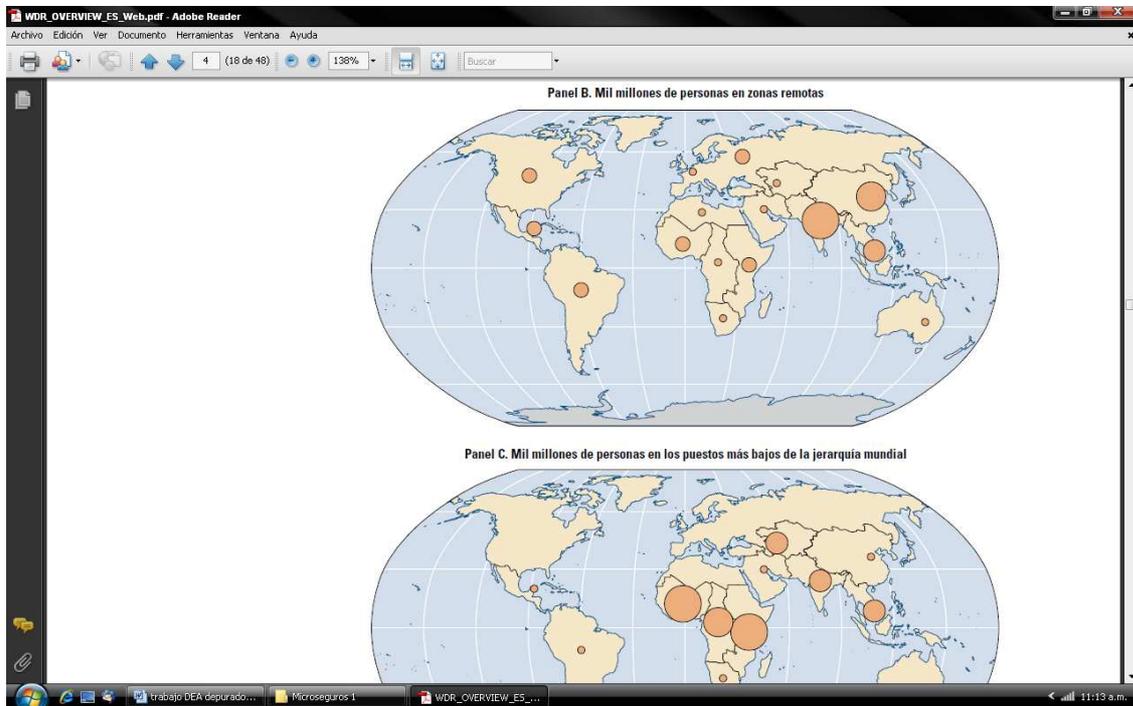
Table 1. Prevalence of undernourishment and progress towards the World Food Summit (WFS)¹ and the Millennium Development Goal (MDG)² targets in developing countries³

WORLD Region/subregion/country (undernourishment category)	Total population	Number of people undernourished			Progress in number towards WFS target = 0.5*	WFS trend	Proportion of undernourished in total population			Progress in prevalence towards MDG target = 0.5**	MDG trend		
		2003-05 (millions)	1990-92	1995-97 (millions)			2003-05	1990-92 to 2003-05	1990-92			1995-97 (%)	2003-05
Ethiopia****[5]	77.0	37.4	39.3	35.2	0.9	▼	71	63	46	0.6	▼		
Kenya [4]	34.7	8.0	8.4	11.0	1.4	▲	33	30	32	1.0	▼		
Rwanda [5]	9.1	3.2	3.3	3.6	1.2	▲	45	56	40	0.9	▼		
Sudan [4]	36.2	8.3	7.2	7.4	0.9	▼	31	24	21	0.7	▼		
Uganda [3]	28.0	3.6	5.1	4.1	1.1	▲	19	23	15	0.8	▼		
United Republic of Tanzania [5]	37.5	7.5	12.7	13.0	1.7	▲	28	41	35	1.2	▲		
Southern Africa	99.2	32.4	35.8	36.8	1.1	▲	45	43	37	0.8	▼		
Angola [5]	15.6	7.2	7.3	7.1	1.0	▼	66	58	46	0.7	▼		
Botswana [4]	1.8	0.3	0.4	0.5	1.7	▲	20	24	26	1.3	▲		
Lesotho [3]	2.0	0.2	0.2	0.3	1.2	▲	15	13	15	1.0	◀▶		
Madagascar [5]	18.1	3.9	5.4	6.6	1.7	▲	32	37	37	1.2	▲		
Malawi [4]	12.9	4.3	3.7	3.8	0.9	▼	45	36	29	0.7	▼		
Mauritius [2]	1.2	0.1	0.1	0.1	1.0	◀▶	7	6	6	0.9	▼		
Mozambique [5]	20.1	8.2	8.6	7.5	0.9	▼	59	52	38	0.6	▼		
Namibia [3]	2.0	0.4	0.5	0.4	0.9	◀▶	29	29	19	0.7	▼		
Swaziland [3]	1.1	0.1	0.2	0.2	1.8	▲	12	20	18	1.5	▲		
Zambia [5]	11.3	3.3	3.9	5.1	1.5	▲	40	41	45	1.1	▲		
Zimbabwe [5]	13.0	4.3	5.5	5.2	1.2	▲	40	46	40	1.0	◀▶		
West Africa	263.7	37.3	33.8	36.0	1.0	▼	20	16	14	0.7	▼		
Benin [3]	8.2	1.5	1.7	1.6	1.1	▲	28	26	19	0.7	▼		
Burkina Faso [3]	13.5	1.3	1.3	1.3	1.0	◀▶	14	12	10	0.7	▼		
Côte d'Ivoire [3]	18.3	2.0	2.4	2.6	1.3	▲	15	16	14	0.9	▼		
Gambia [4]	1.6	0.2	0.4	0.5	2.3	▲	20	31	30	1.5	▲		
Ghana [2]	22.1	5.4	3.0	1.9	0.3	▼	34	16	9	0.3	▼		
Guinea [3]	8.8	1.2	1.3	1.5	1.3	▲	19	18	17	0.9	▼		
Liberia [5]	3.4	0.6	0.9	1.3	2.2	▲	30	39	40	1.3	▲		
Mali [3]	11.3	1.1	1.3	1.2	1.1	▲	14	15	11	0.8	▼		
Mauritania [2]	2.9	0.2	0.2	0.2	1.2	◀▶	10	8	8	0.8	▼		
Niger [4]	12.8	3.1	3.8	3.7	1.2	▲	38	40	29	0.7	▼		
Nigeria [2]	138.0	14.7	10.8	12.5	0.8	▼	15	10	9	0.6	▼		
Senegal [4]	11.5	2.3	3.0	3.0	1.3	▲	28	32	26	0.9	▼		
Sierra Leone [5]	5.4	1.9	1.8	2.5	1.3	▲	45	43	47	1.0	▲		
Togo [5]	6.1	1.8	1.8	2.3	1.2	▲	45	39	37	0.8	▼		

Anexo 2: Variables generales de localización geográfica de los centros de pobreza.



Fuente: Panel A. Naciones Unidas 2006



Fuente: Panel B. Equipo del IDM 2009, datos obtenidos a partir de encuestas en hogares.
Panel C: Collier, 2007

Anexo 3: Seguros de personas en Bolivia

⇒ Seguros de Personas

Compañía	BISA S.A.	BISA S.A.
Nombre Producto	Todo Riesgo de Daños a la Propiedad	Transportes
Tipo de Seguro	Individual	Individual
Ramo	Riesgos Varios	Transportes
Comercialización	Los Andes	Los Andes
Bienes Asegurados	Vivienda, Negocio, Taller o Local Comercial	Mercaderías o bienes
Coberturas Amparadas	Incendio o explosión, Inundación, lluvia, granizo o nieve, Motines, huelga, vandalismo, terrorismo, robo con violencia	Perdidas o daños durante el transportes causa de accidente del medio transportador
Vigencia	Anual Renovable	Durante el transporte
Población Meta	Cientes Banco Los Andes	Cientes Banco Los Andes
Inicio	2006	2006
Prima Anual	Diferenciado	Diferenciado
Forma de Pago	De contado o Mensual condicionado	De contado
Suma Asegurada	Hasta \$us.75,000, con límites de hasta \$us.5,000 por motines o por Robo con violencia.	Hasta \$us.10,000
Nº de Asegurados		

⇒ Seguros de Personas

Compañía	Zurich Boliviana S.A.	Zurich Boliviana S.A.	Zurich Boliviana S.A.	BISA S.A.	La Vitalicia S.A.
Nombre Producto	Sol Seguro	Sol Salud	Sol Salud Plus		
Tipo de Seguro	Grupo	Grupo	Grupo	Grupo	Grupo
Ramo	Vida	Vida y Salud	Vida, Salud y Accidentes Personales	Accidentes Personales	Vida Anual Renovable
Comercialización	Banco SOL	Banco SOL	Banco SOL	Los Andes	Los Andes
Coberturas Amparadas	Muerte, Doble Indemnización por Muerte Accidental, Sepelio, Beneficio para hijos o cónyuge	Gastos Ambulatorios y Hospitalarios, Muerte, Doble Indemnización por Muerte Accidental, Sepelio, Beneficio para hijos o cónyuge	Gastos Ambulatorios y Hospitalarios, Muerte, Doble Indemnización por Muerte Accidental, Sepelio, Beneficio para hijos o cónyuge, Gastos médicos por accidente	Muerte Accidental, Incapacidad total o parcial permanente a causa de accidente y gastos médicos por accidente	Muerte
Vigencia	Anual Renovable	Anual Renovable	Anual Renovable	Anual Renovable	Anual Renovable
Población Meta	Ahorristas Banco SOL	Ahorristas Banco SOL	Ahorristas Banco SOL	Cientes sin restricción	Cientes sin restricción
Inicio	2004	2006	2006	2006	2006
Prima Anual US\$.	11,88	35,88	41,64	Mínima 2,50	
Forma de Pago	Mensual	Mensual	Mensual	Anual o Mensual condicionada	Anual o Mensual condicionada
Suma Asegurada	Entre \$us.300 y \$us.15.000 por muerte; Entre \$us.300 y \$us.700 por Sepelio; Entre \$50 y \$us. 200 para hijos o cónyuge	Entre \$us.300 y \$us.15.000 por muerte; Entre \$us.300 y \$us.700 por Sepelio; Entre \$50 y \$us. 200 para hijos o cónyuge	Entre \$us.300 y \$us.15.000 por muerte; Entre \$us.300 y \$us.700 por Sepelio; Entre \$50 y \$us. 200 para hijos o cónyuge	Hasta \$us 10.000 por muerte y hasta \$us.1,000 por Gastos Médicos	Hasta \$us.10,000
Nº de Asegurados	14.672	2.487	8.120		

Fuente: Centro AFIN 2008

