

Microseguros en España: *la carrera empieza ¡ya!*

La nueva configuración de la sociedad en España provocada por la crisis propicia la introducción de productos innovadores como los microseguros, que ya funcionan en los países en vías de desarrollo. En este trabajo se analizan las posibilidades de este nuevo mercado y las características que deben reunir los microseguros para su implantación en nuestro país, así como algunos ejemplos ya existentes.

MARÍA PÉREZ MARTÍN
ACTUARIA
AVALON NETWORKING

Decía Einstein que la crisis era una bendición para las personas y los países porque trae progreso. Lo cierto es que, o bien es así, o hay que hacer que lo sea, porque no nos queda otra.

Lo que deja claro esta crisis es que hay que reinventarse, hay que buscar productos sostenibles, y entender que es vital que exista una mayoritaria masa poblacional en la línea de la clase media, pues de lo contrario no hay mercado. Y si no hay mercado, el sistema, tal y como lo tenemos planteado, no se sostiene.

Actualmente se observa una cada vez mayor base de la pirámide, porque se está pro-

duciendo un trasvase de masa poblacional desde la clase media hacia la clase de bajos ingresos.

Es por tanto crucial que desde las instituciones interesadas (públicas y privadas) se planteen acciones que lleven a innovar con productos que no sólo provean de un bienestar (actual o futuro) de la clase media, sino que además consigan incrementar esta masa poblacional con medios de ahorro y de aseguramiento que permitan que las personas de bajos ingresos puedan incrementar su poder adquisitivo sin que ciertos riesgos puedan socavar sus esfuerzos, lanzándoles a la línea de la miseria o alejándoles todavía más de la línea de la clase media.

Para las personas que se sitúan entre la línea de la pobreza y la clase baja nace un conjunto de nuevos productos financieros que se



ILLUSTRATION STOCK

han venido a llamar micro: microseguros y microcréditos, o generalizando, microfinanzas.

Concretamente, los microseguros (en adelante MS) están funcionando en países en vías de desarrollo desde hace algunas décadas, intentando romper el círculo de la pobreza, rebajar la vulnerabilidad de la gente de pocos in-

gresos y ser un instrumento conductor para que estas personas puedan desarrollar y controlar su propio patrimonio e ingresos no (o no únicamente) por medio de ayudas y subvenciones, sino más allá, con una instrumentación que les permita ser ellos los que trabajan su propia economía, y no a expensas de terce-

**SE HABLA
MUCHO DE ESTE
TIPO DE
PRODUCTOS
COMO
PREVISIÓN
ECONÓMICA DE
DESASTRES
PERSONALES
TRAS SUCEOS
DE ÍNDOLE
CATASTRÓFICA,
COMO EL CICLÓN
DE FILIPINAS Y
LOS EVENTOS
RELACIONADOS
CON EL CAMBIO
CLIMÁTICO**

ros donantes, prestamistas o ayudas gubernamentales o de ONG, y en ocasiones víctimas de la usura.

Tomemos, por ejemplo, los cuatro casos que expone Carlos Ruano Espí en su tesis *Invitación al microseguro*^[1]: La Equidad en Colombia y AIG en Uganda, con microseguros de vida, tres seguros de salud en India, dos casos de microseguro de multirriesgo empresas en Francia y dos casos de microseguro agrario de tipo paramétrico. Ejemplos que abarcan varios ramos de vida y no vida.

Por cercanía, vamos a extendernos un poco más sobre los casos de microseguro en el país vecino. Según se describe en este trabajo, se da una colaboración entre dos compañías aseguradoras y una asociación solidaria dedicada al microcrédito para la oferta de un seguro multirriesgo para personas que inician su actividad desde su vivienda y un multirriesgo para personas que ocupan un local para su nuevo negocio, por menos de un euro al día y con un valor añadido necesario en estos productos, un servicio de acompañamiento los tres primeros años, al final del cual se propone pasar al seguro tradicional. Pero esta propuesta de AXA, MACIF y ADIE no es la única. Entrepreneurs de la Cité ofrece unos productos similares. En ambos es clave el factor del acompañamiento y asesoramiento en el inicio de la actividad para apoyar y ayudar la buena promoción de la empresa recién creada.

Recientemente se ha venido hablando mucho de este tipo de productos como previsión económica de desastres personales tras acontecimientos de índole catastrófica, como el ciclón de Filipinas y los eventos relacionados con el cambio climático.

Francisco Javier Garaoya, en uno de los muchos contenidos sobre microseguros que vemos en su *blog* «El microseguro inclusivo», de Red Cumes, de FUNDACIÓN MAPFRE,

nos contaba el 16 de noviembre del pasado año, dentro de un artículo sobre el cambio climático y los microseguros, cómo estos habían paliado las consecuencias desastrosas de una sequía en Etiopía, bajo un microseguro agrario de tipo paramétrico: «Como un ejemplo de programa exitoso hay que mencionar el caso de la sequía de Etiopía del año pasado. Cuando los satélites registraron las condiciones de sequía, más de 12.000 agricultores recibieron un total de 322.772 dólares (200.000 euros) en pagos a través de la Iniciativa de Resistencia R4 Rural, un programa de microseguro agrícola basado en índices, adaptado a las particularidades climáticas de los países en desarrollo».^[2]

Tenemos, pues, toda una oportunidad de innovar con nuevos productos para llegar a más público, y de desarrollar los mismos bajo políticas de responsabilidad social corporativa y *marketing* social.

Y no se equivoquen, no sólo supone asegurar a personas de bajos ingresos, sino



lanzar, impulsar a estas personas hacia la línea de la clase media (engrosando el mercado tradicional) al aminorar los daños y efectos que ciertos eventos ocasionan en sus economías y les obligan a minar sus ahorros actuales o futuros, vía necesidades de préstamos (tanto del mercado como de familiares y amigos). Crear, por tanto, un trasvase poblacional inverso al que se está dando en este momento. Sobre esto se asientan los productos microaseguradores que hemos visto anteriormente, y se están dando ya en Francia.

Estamos ante un mercado inmenso donde colocar productos aseguradores, donde la ley de los grandes números actúa de forma natural y, por tanto, donde se anuncian beneficios. Esos beneficios, sin embargo, no son a corto plazo. Este mercado tiene unas peculiaridades que inevitablemente requiere valorar pérdidas los primeros años. Su implantación será lenta, ya que aún tenemos mucho que recorrer, hace falta investigar bien el mercado, qué necesidades tienen por las que realmente estén dispuestos a pagar una microprima. Hay que llegar a la demanda. Y mientras se crea mercado, estamos asumiendo riesgos con poca distribución, alta probabilidad de antiselección y fraude. No podemos sin embargo aplicar recargos a la prima, como en el seguro tradicional, ya que dejaría de ser un producto con el que lleguemos al mercado seleccionado. A priori, estos efectos del lanzamiento se pueden corregir, paliar o convertir en inversión:

- Asumiendo las pérdidas iniciales vía Responsabilidad Social Corporativa: ¿qué mejor inversión en políticas de RSC de una compañía aseguradora, que crear un producto de bajo costo para llegar a familias de bajos ingresos?
- Creando inicialmente microseguros de grupo de suscripción obligatoria.

«Este mecanismo limita el ámbito para la selección adversa y permite una suscripción de riesgos más solvente»^[3].

- Creando alianzas con instituciones públicas o con organizaciones no gubernamentales, como viene haciendo DKW con la Fundación Tierra Nueva con microseguros de salud para la población del sur de Quito (Ecuador).

Sin olvidar las políticas de reaseguro, coaseguro y otras formas de reparto de riesgos.

Los primeros en impulsar estos mercados correrán mayores riesgos técnicos o de suscripción y tendrán unos mayores gastos de introducción del producto, pero serán los que se posicionen como líderes en este gran mercado potencial.

Se da, por tanto, una doble visión del microseguro, como impulsor y como oportunidad de tipo financiero. Y como indica Craig Churchill ^[4], «independientemente de si el microseguro se visualiza desde una perspectiva de protección social o como una oportunidad de mercado, el cuerpo de la estructura del seguro y sus operaciones básicas serán, en gran medida, las mismas».

Al plantearnos este tipo de productos en España, que no es un país en vías de desarrollo, tenemos no solo que profundizar en el producto, tal y como se define y funciona en los países donde ya se está trabajando con él, sino que tenemos que redefinir algunos aspectos para poder encajarlo en nuestro actual sistema, situación y cultura.

No es el objeto de este artículo la discusión sobre las diferentes medidas que existen para aproximar el concepto de pobreza al campo numérico. Existen numerosas definiciones y tipologías de la pobreza, en función de si se mide en términos relativos o absolutos, por unidades monetarias o en porcentajes. Si nos basamos en la definición que vemos en ca-

**LA
IMPLANTACIÓN
DE LOS
MICROSEGUROS
SERÁ LENTA, YA
QUE AÚN
TENEMOS
MUCHO QUE
RECORRER,
HACE FALTA
INVESTIGAR BIEN
EL MERCADO,
VER QUÉ
NECESIDADES
TIENEN POR LAS
QUE REALMENTE
ESTÁN
DISPUESTOS A
PAGAR UNA
MICROPRIMA**

PODEMOS ESTUDIAR SISTEMAS BONUS MALUS, SISTEMAS DE PARTICIPACIÓN EN BENEFICIOS, OBSEQUIOS POR NO SINIESTRALIDAD, SERVICIOS ADICIONALES QUE LE DEN VALOR AL SEGURO DE MODO QUE EL CLIENTE SIENTA QUE ESTÁ RECIBIENDO SEGÚN PAGA, Y NO A LA ESPERA DE QUE OCURRA O NO ALGO IMPREVISTO

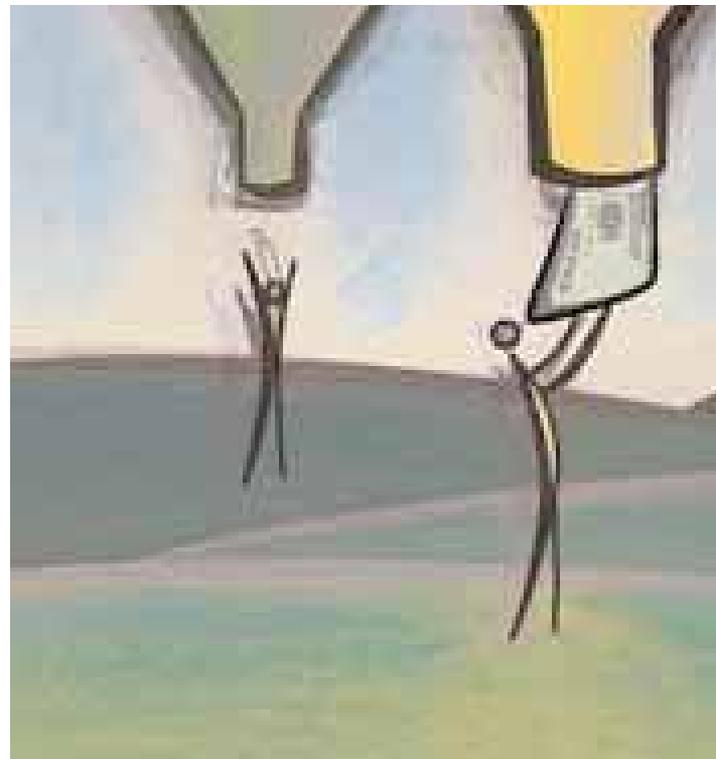
si todos los escritos sobre microseguros, esto es, la definición del Banco Mundial –pobre es aquel que vive con menos de 730 dólares americanos al año–, es una medida que no podemos usar si estudiamos la pobreza en España. Aquí el umbral de la pobreza se mide siguiendo los criterios recomendados por Eurostat, de acuerdo a un estadístico, la mediana, que no es sensible a los datos extremos. Se fija en un 60 por ciento de esta medida. Es una medida relativa y varía en función de la distribución de ingresos del año anterior, por lo que no es fija (varía en la medida en que lo haga la mediana, y ésta en la medida en que lo haga la distribución de ingresos de la población).

Según los datos provisionales de 2013 de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)^[5] que realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE), en España el umbral de la pobreza para hogares de una persona se sitúa en 7.040 euros al año (unas diez veces más que la definición del Banco Mundial).

En el mismo resultado de la citada encuesta, podemos observar que «el 40,9 por ciento de los hogares no tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos», y que esta cifra ha aumentado respecto a años anteriores.

Igualmente se reseña que «el 16,9 por ciento de los hogares manifiesta llegar a fin de mes con mucha dificultad».

Y en tan breve comentario tenemos una mina de preguntas y respuestas, de negocio y desarrollo social. Amerita estudiar en profundidad sobre qué gastos imprevistos presentan estas familias: ¿qué coste suponen esos imprevistos? ¿Qué medidas toman para prevenirlos? ¿Cómo los afrontan: minando el ahorro conseguido hasta el momento o endeudándose de nuevo y contrayendo nuevas obligaciones sobre esa pérdida pasada que no les reporta crecimiento ni beneficio en el futuro?



Por otro lado, la dificultad para llegar a fin de mes, ¿podría suponer retrasos en el pago de las primas, abandonos, cancelaciones? ¿Qué primas se pueden ofrecer que no supongan un ahogo para las familias? ¿De qué manera pueden ofrecerse los sistemas de pago para evitar los impagados?

Podemos pensar, por ejemplo, en primas mensuales de muy baja cuantía. Incluso en primas fraccionarias, fraccionando el riesgo en lugar de la prima.

Y la gran pregunta, el gran miedo que hay detrás de las compañías de seguros: el riesgo moral, el fraude, el uso indebido del seguro. ¿Qué medidas se pueden tomar para evitar el uso indebido? Podemos estudiar sistemas *bonus-malus*, sistemas de participación en beneficios, obsequios por no siniestralidad, servicios adicionales que le den valor al seguro de modo que el cliente sienta que está recibiendo según paga, y no a la espera de que ocurra o no algo imprevisto.



Teniendo en cuenta todas las partes, ¿este mercado potencial se aseguraría? ¿Estaría dispuesto a pagar una prima, por pequeña que sea, para asegurarse sobre un hecho incierto? ¿Hasta dónde llega la cultura aseguradora en nuestro país? Indudablemente, la cultura financiera y aseguradora en España está mucho más extendida y existe un índice de penetración mayor que en cualquiera de los países donde el microseguro se está desarrollando (sin contar con pequeñas asomadas al producto que ya se están empezado a ver en sitios como Francia, como se ha mencionado anteriormente). El concepto de seguro es cercano a toda la población, aunque sólo sea por el pago del seguro obligatorio del automóvil.

Por otro lado, en España no tenemos el problema del canal de distribución al que se enfrentan los países en vías de desarrollo donde el microseguro está implantándose y funcionando. Desde la contratación en la red, al alcance de la gran mayoría, hasta la contrata-

ción por medio de agentes y corredores locales (y muchos corredores rurales). Esto no tiene que impedir que se sigan buscando nuevos canales de distribución e innovando para que el seguro llegue a todos.

A este respecto, habría que revisar la posibilidad de que el microseguro tuviera una regulación propia, donde poder ampliar la oferta de medios de intermediación de seguros, más allá de corredor y agente. Una de las características de estos productos es, como veremos al final de este artículo, la sencillez del producto. Una sencillez que lleva aparejada una gestión no necesariamente cualificada a los niveles del seguro tradicional. De modo que no fuera necesario ser corredor para intermediar estos productos y que, de esta manera, pudieran ser ofrecidos por empresarios locales o buscando vías de distribución con comisionistas.

Asimismo, se plantean ciertos aspectos del contrato del seguro, como el suspenso de la cobertura ante la falta de pago. Al estar ante una población sensible, se debe actuar con cautela y con una gestión de recobro amable, cercana y flexible, y que, simplemente, descuenta las primas pendientes de la indemnización, en el caso de que se produzca el siniestro, y que, en caso contrario, facilita al asegurado el pago de las mismas.

El contrato de microseguro ha de ser, como dicen todas las voces que están detrás de este nuevo concepto, sencillo, claro, sin demasiadas o con ninguna exclusión. Esto es, como define Michael J. McCord, deben ser productos S.U.A.V.E. (*Simple, Understood, Accesible, Valuable, Efficient*)^[6].

¿Y cómo nos enfrentamos a eso? Parece mentira, pero es un gran reto hacer contratos de seguro sencillos y claros, sin demasiada letra jurídica. Por tanto, las coberturas han de estar bien definidas y acotadas en su propia de-

EL CONTRATO DE MICROSEGURO HA DE SER, COMO DICEN TODAS LAS VOCES QUE ESTÁN DETRÁS DE ESTE CONCEPTO, SENCILLO, CLARO, SIN DEMASIADAS O CON NINGUNA EXCLUSIÓN. DEBEN SER PRODUCTOS S.U.A.V.E. (SIMPLE, UNDERSTOOD, ACCESIBLE, VALUABLE, EFFICIENT)

ES EN SÍ UN PRODUCTO COMPLETO QUE CUBRE LA EXACTA NECESIDAD DE UN INDIVIDUO QUE SE CARACTERIZA POR TENER BAJOS INGRESOS Y, POR TANTO, UNA CASUÍSTICA DE RIESGO Y NECESIDADES DE COBERTURA DIFERENTE AL MERCADO TRADICIONAL

finición, sin el requerimiento de tener que ir a las exclusiones y a la letra «negrilla» para que queden perfiladas. En lugar de hacer contratos *All Risk* con varias páginas de exclusiones, debemos pensar en contratos de sumarización, donde las coberturas se den una a una con su definición y alcance concretos.

Siguiendo con este concepto de sensibilidad que hay que tener, entramos en el tema de la gestión de siniestros y, por ende, en la peritación de daños. No es posible someter a una población que hace un esfuerzo por protegerse de la vulnerabilidad a la que se ven sometidos –vía pago de una prima durante un tiempo indeterminado hasta que se da la situación objeto del seguro– a tiempos de demora en la gestión de su siniestro, porque precisamente las necesidades de este tipo de población no les permite acudir a mucho más recurso, si se da el siniestro, y cada día que pasa hasta que se recuperan su caída de ingresos es mucho mayor. Es por ello que no se debe pensar en la tradicional tramitación de siniestros, solicitud de documentación, plazos a los que se aferran las partes... Hay que ir más allá, dar una respuesta rápida, en ausencia o con mínima documentación, y con ayuda y asesoramiento para acceder a la documentación que la compañía necesite de forma imprescindible.

La peritación es una tarea que se reinventa igualmente, al ser potencialmente los peritos y reparadores de compañía los que pueden y deben asesorar y ayudar en la gestión de la documentación del asegurado, de forma directa y proactiva. Igualmente a encontrar formas de reparación de los daños, de mitigación y educación a la prevención de siniestros, mediante inspecciones del riesgo proactivas de cara a futuros eventos.

La indemnización también se debe rediseñar. Por un lado, porque a través de la misma se da un servicio al asegurado, de asesora-

miento, de ayuda, de prevención y educación. La compañía se acerca al cliente y le da la mano. Por otro lado, porque debemos igualmente inventar otros medios de indemnización que realmente resarzan del mismo al asegurado y se le deje en la misma situación que antes del siniestro, sin reglas proporcionales (su aplicación es la consecuencia de un error de suscripción), y jugando con el concepto de depreciación de forma muy cautelar. Muchas veces la indemnización económica no permite al asegurado adquirir un bien que le diera la misma utilidad que el bien siniestrado. A veces por falta de posibilidades de búsqueda. En este nuevo concepto debemos trabajar por pensar en la reparación, por encima de indemnizaciones pecuniarias. Reparar hasta resarcir la utilidad del bien siniestrado.

Gestionar la adquisición de un bien de similares características y antigüedad que el siniestrado en el mercado de segunda mano es otra forma de indemnizar resarciendo la utilidad. Hay que reinventar la gestión de siniestros al completo.

El lector que no conociera estos productos antes de la lectura del presente artículo ya habrá ido adivinando que se trata de un producto asegurador en el que no se trata de reducir las coberturas respecto al seguro tradicional, sino de ajustarlas a un nuevo perfil de cliente de bajos ingresos y con situaciones de riesgo diferentes. La suma asegurada será menor y, por tanto, también la prima. Pero no es un recorte de coberturas ni una disminución de la suma asegurada.

Es en sí un producto completo que cubre la exacta necesidad de un individuo que se caracteriza por tener bajos ingresos y, por tanto, una casuística de riesgo y necesidades de cobertura diferente del mercado tradicional. Un error típico es asemejar este tipo de seguros a un seguro de bajo coste, o creer que bajo estos



productos únicamente se pueden asegurar productos de vida o riesgos masa.

Dadas las características de este nuevo mercado, el producto ha de ser adaptado no sólo en sus costes y análisis de los diferentes riesgos, sino en su concepto, su composición, su definición, contratación, gestión y tratamiento.

El mercado ya nos está llamando con algunos productos microaseguradores que podrían funcionar, si bien, obviamente, se deben hacer los pertinentes estudios de mercado y de la demanda particular de personas de bajos ingresos, pero a priori podemos recopilar algo de información de los datos agregados de la economía y valorar microseguros que tengan en cuenta estos aspectos que nos dan las cifras generales como el desempleo.

Un seguro de desempleo no es un producto nuevo, y valorando un mercado con

un empleo temporal, discontinuo y con alto riesgo de pérdida del puesto de trabajo, no podemos ofrecer una prima más baja de modo que este mercado pueda tener acceso a este tipo de seguros. Pero si planteamos el producto dentro de la población de bajos ingresos que tiene un empleo más o menos fijo (indefinidos y contratos de obra y servicio, personas que demuestren una continuidad laboral en varios años, aún con varios cambios de empleo, etc.), podemos establecer periodos de carencia, y además se puede diseñar, por ejemplo, como un producto que cubre no el desempleo en sí, sino aquel de larga duración: se recibe la indemnización a partir de dos años de desempleo, o al agotar la prestación contributiva y con un mínimo de seis meses, etc. La prestación consistiría en una pequeña renta temporal, por ejemplo, de un capital previamente pactado (digamos, 300 euros) que complementan durante un periodo previamente pactado las posibles ayudas que da el Estado (los famosos 400 euros). Una ventaja de este microseguro sería la agilidad en el cobro del primer capital, mientras que la ayuda estatal puede tardar varios meses. Reduciendo la vulnerabilidad del asegurado, como pretendemos con un MS.

Este producto debería acompañarse de un servicio de asesoramiento y ayuda para la búsqueda de empleo desde el mismo momento en que entra en la situación de desempleo, evitando que muchos casos lleguen a agotar su prestación –y por tanto empiecen a cobrar la renta asegurada– y dando un valor añadido que el cliente ve y recibe.

Otro problema de desempleo al que se puede llegar con productos microaseguradores es el que se da cuando la situación de desempleo aparece en varios miembros de la familia. Sería factible el diseño de un producto en el cual se de una cobertura con una renta temporal de capital previamente pactado si varios

**EL MERCADO YA
NOS ESTÁ
MOSTRANDO
ALGUNOS
PRODUCTOS
MICROASEGURA-
DORES QUE
PODRÍAN
FUNCIONAR, SI
BIEN SE DEBEN
HACER LOS
PERTINENTES
ESTUDIOS DE
MERCADO Y DE
LA DEMANDA
PARTICULAR DE
PERSONAS DE
BAJOS INGRESOS**

EN EL DISEÑO DE MICROSEGUROS ES MUY IMPORTANTE DAR VALOR AÑADIDO AL PRODUCTO, DE MODO QUE EL CLIENTE NO SOLO SEA CONSCIENTE DE ÉL CUANDO TIENE QUE HACER FRENTE A LOS PAGOS O UNA VEZ SE PRODUCE EL EVENTO

miembros de una misma familia acaban en situación de desempleo (ambos padres cuando conviven con menores, dos miembros en una familia con tres adultos trabajadores, etc.). Igualmente, este producto debería acompañarse de un servicio como en el ejemplo anteriormente comentado, con el cual, además, se puede combinar.

En el diseño de microseguros es muy importante dar valor añadido al producto, de modo que el cliente no sólo sea consciente de él cuando tiene que hacer frente a los pagos o una vez se produce el evento; además, debe recibir algún servicio por parte de la compañía, de forma que le aporte valor.

En grandes catástrofes nos encontramos con muchas personas que no tienen un seguro de propiedad que le cubra, a través del CCS, de ese riesgo consorciable. Quizás a esa persona no le interesa pagar una gran cuota anual por cubrir los típicos daños por agua, daños estéticos, robo, etc., que cubre una

póliza de multirriesgo hogar o pyme, pero sí hubiera pagado una prima menor por estar cubierto ante un riesgo consorciable e incluso ante ciertos riesgos no consorciables pero de gran magnitud. Un seguro de gran riesgo es un gran microseguro. Y en ellos trabajan ya las grandes reaseguradoras a través de sus estudios: Munich Re y Swiss Re (la primera colabora a través de una fundación *ad hoc* con la Organización Internacional del Trabajo en microseguros).

Dentro de la búsqueda de productos de seguro colectivo, con el fin de aminorar, como decíamos, el efecto de la anti-selección, podemos plantearnos seguros de colectivo de familias monoparentales, ofreciendo un servicio de asistencia a los hijos y al hogar en caso de enfermedad grave, hospitalización, etc., con el fin de evitar que los hijos sufran más una situación de por sí dañosa. Igualmente para colectivos de autónomos, servicio al hogar (personal interno y por horas), etc.



Seguros de desahucio que cubran un servicio de alquiler durante tres a seis meses, si la familia es desahuciada por falta de pago. Esta cobertura la puede comercializar una entidad bancaria al colectivo de hipotecados de la misma, habiendo detrás una compañía de seguros independiente de la primera y con un servicio de asesoría jurídica y mediación.

En vida tenemos un importante nicho de microseguros para dar cobertura a diferencias en el poder adquisitivo de personas que pasen a cobrar pensiones contributivas o no respecto su salario inmediatamente anterior.

En el mercado español ya hay algunos guños a estos productos. Nos encontramos con la oferta de un microseguro de defensa y reclamación de daños, por ARAG, y un microseguro de asistencia buco-dental por Adelas Segur Caixa. Si bien habría que analizarlos a fondo para comprobar que se trata de productos de microseguros y no de seguros *low-cost*. En el primer caso, no hemos podido acceder a través de la página web u otro medio a mayor información sobre este producto de defensa y reclamación de daños para identificar las características que lo harían merecedor del nombre «microseguro». En el segundo caso, la web ofrece un producto dental barato, con un pliego de condiciones generales «al uso tradicional». No parece una buena aproximación a lo que se busca de estos productos de diseño sencillo; sin embargo, no lo ofrece como microseguro, si bien fue con este nombre con el que en el año 2012 ganó el premio a la innovación en seguros que otorga ICEA.

Los ejemplos surgirán, en todo caso, del estudio de la población y de sus necesidades y demandas. Deberá llevar siempre un valor añadido que acerque al asegurado con su compañía durante toda la vigencia del contrato. La carrera ya ha comenzado. ■

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

- [1] Ruano Espí, Carlos. *Invitación al microseguro*. Tesis fin de máster en Dirección de Entidades Aseguradoras y Financieras y Cursos de Postgrado-Universidad de Barcelona. Sin publicar. Cedita por el autor.
- [2] Garayoa Arruti, Francisco J. *El cambio climático y la protección de los microseguros* [Web] <http://elmicroseguroinclusivo.redcumes.com/2013/11/16/cambio-climatico-y-proteccion-microseguros/> [Consulta 20 de Enero 2014].
- [3] Wipf, John; Liber, Dominic; Churchill, Craig. *Diseño de productos y seguro de manejo de riesgos*. Capítulo 3. «Protecting the poor: A microinsurance compedium». Vol. I. Ed. Organización Internacional del Trabajo. Editado en España por Plaza y Valdés Editores. Madrid 2009. 165-166.
- [4] Churchill, Craig. *¿Qué es el seguro para los pobres?* Capítulo 1. «Protecting the poor: A microinsurance compedium». Vol. I. Ed. Organización Internacional del Trabajo. Editado en España por Plaza y Valdés Editores. Madrid 2009. 16-17.
- [5] Notas de prensa INE, 20 de noviembre de 2013. <http://www.ine.es/prensa/prensa.htm> [20/11/2013].
- [6] McCord, Michael J. *SUAVE checklist for microinsurance products: Enhancing the potential for success*. Appleton: The MicroInsurance Centre, LLC, January 2012.