

Conferencia Internacional de Microseguros, 2008

---

# EL PAPEL DEL ASESOR EN EL DESARROLLO DE MICROSEGUROS

Erick Schulze M.  
Cartagena, Noviembre 2008

## Modelo Socio – Agente (Problemas)

---

### IMF

- Determinación de Riesgos a los que se encuentran expuestos los clientes.
- Falta de conocimiento de Seguros.
- Elección de la Aseguradora más adecuada.
- Asimetría de Información

### Aseguradora

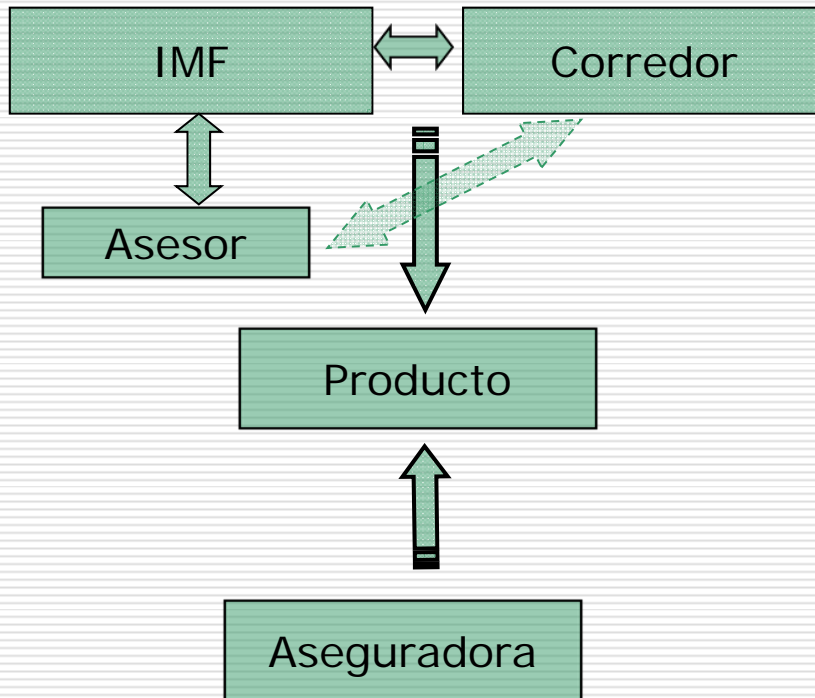
- Desconocimiento del comportamiento del mercado objetivo en el manejo del riesgo.
- Desconocimiento de los riesgos a los que se encuentran más expuestos.
- Poca motivación para elaborar un producto a medida.

Un Asesor es el nexo apropiado para lograr el producto que mejor se adecue a las necesidades de la población meta

---

## Alianza CIDRE - CONSESO

---



- Alianza IMF – Corredor
  - Estudio de Mercado (**Asesor**)
  - Diseño de Producto
  - Elección de Aseguradora
  - Alianza con Aseguradora
  - Aprobación del Producto
  - Definición de procedimientos operativos
  - Desarrollo software de enlace
  - Plan de Mercadeo (**Asesor**)
  - Capacitación de personal
  - Puesta en Marcha
-

# Alianza CIDRE - CONSESO

## Estudio de Mercado

- 396 encuestas a clientes

### Objetivos Principales

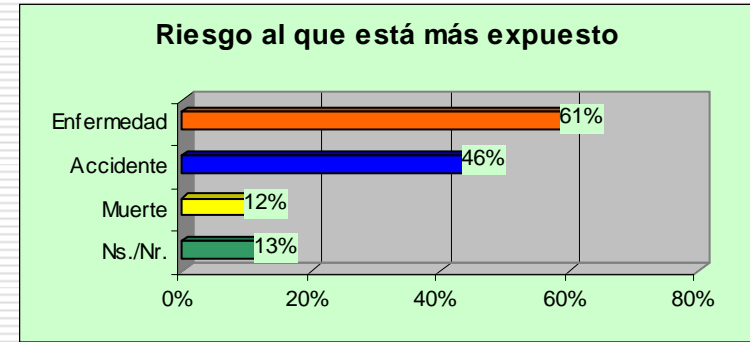
- Determinar sumas aseguradas adicionales al seguro de desgravamen.
- Establecer el interés en la adquisición de un seguro y tipo de seguro.

### Perfil de los Clientes

- 70% hombres
- 43% mayores de 44 años.
- 85% casado o conviviente.
- 12% con estudios universitarios
- 42% agricultura o pecuario
- En promedio 5 personas conforman el hogar y 2 aportan a su mantenimiento
- 85% cuenta con vivienda propia.
- 35% cuenta con agua, luz y electricidad.

La encuesta permitió cuantificar la información.

## Resultados

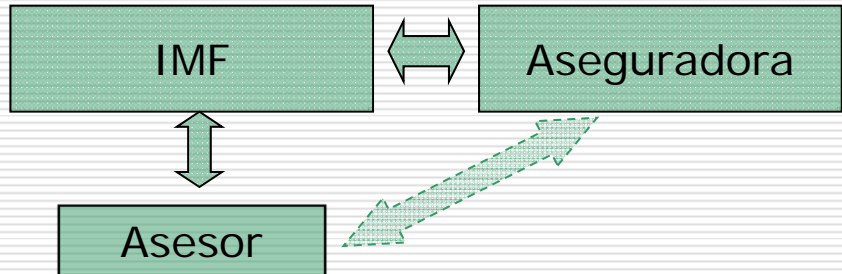


- 76% tiene interés en adquirir un seguro.
- El 10% tuvo accidente el último año.
- El 49% de los accidentados no pudo trabajar entre 1 y 3 meses.

### Producto

- Seguro de vida que cubre el saldo de la deuda con suma asegurada adicional variable entre (\$us.300 y \$us.1500).
- Incapacidad total permanente.

# Alianza Prodem - Nacional



- Diseño y realización de Grupos Focales
- Determinación del Producto:  
Nombre, Coberturas y otros
- Diseño del Producto:  
Condiciones Generales y Particulares de las pólizas, Formularios y Anexos.
- Indicadores de Desempeño
- Reporte Gerencial.
- Manuales de Capacitación
- Capacitación a funcionarios de PRODEM.

## Grupos Focales

¿Que es lo primero que se les viene a la cabeza cuando se menciona la palabra SEGURO?



## Producto

Seguro de Vida temporal con Capital para Gastos Funerarios y Capital Adicional a otorgarse en un solo pago o en mensualidades a elección del Asegurado.

## Característica

Seguro de Vida sin ninguna exclusión

Los Grupos Focales permitieron obtener información cualitativa importante.

# Conclusiones: El Asesor

---

- Permite subsanar la asimetría de información existente entre una IMF y una Aseguradora.
  
  - Contribuye a un mejor programa de microseguros al:
    - Determinar los riesgos a los que está expuesta la población.
    - Diseñar los productos más adecuados.
    - Elegir la mejor opción del mercado.
    - Elaborar indicadores de desempeño.
    - Capacitar a la IMF en Microseguros.
    - Promover el Microseguro en la IMF.
  
  - Establece términos justos para ambas partes.
-

# Muchas Gracias

Erick Schulze Muñoz

- Asesor en Seguros y Microseguros
- Consultor en Estadística, Muestreo y Estudios de Mercado

[erickschulze@gmail.com](mailto:erickschulze@gmail.com)

La Paz, Bolivia

Celular 591-71563934

---